

سابق

تعيد تصنيع نفسها

هل يشتري ساويرس
البنك الوطني المصري؟

أبعاد الاتفاق بين
L&H ومجموعة ملحق

الوليد بن طلال يشتري
مجمع البلاس تونس؟

تدقق شركات التكنولوجيا
من دبي إلى السعودية

ملف خاص

بنك الكويت الوطني:
الأول في الربحية

إيريديوم: القمر الذي سقط من مداره

نهاية النفط الرخيص؟



اختيار سيندي كروفورد

www.omega.ch



کوئستیلیشن
ذهب عیار 18 کیرات وکوالڈ

Ω
OMEGA
my choice

في هذا العدد من «الاقتصاد والأعمال» حشد غير عادي من الأخبار والتقارير المتعلقة بقطاع الاتصالات أو ما أصبح يسمى بقطاع التكنولوجيا الرفيعة High Tech.

فهناك أولاً التحقيق الخاص بانتهاء مجموعة إريديوم التي استقطبت توظيفات عربية ذات شأن، وهناك التقرير المركز حول أعمال مؤتمر الاتصالات الذي نظّمته «الاقتصاد والأعمال» في الشهر الماضي واستقطب نخبة واسعة من الخبراء العرب والدوليين، ثم التقرير لهم حول تدفق شركات التكنولوجيا العالية من دبي إلى السعودية، ومناخة لخطوط مايكروسوفت في المنطقة، وهناك التقرير الخاص حول الاتفاق بين شركة L&H البلجيكية ومجموعة ملخص الاستثمارية والذي يتخذ طابع الأهمية نظراً لانعكاساته المحتملة على سوق تطوير البرامج والأدوات العربية لشبكة الإنترنت وللأقتصاد الشبكي كما بات يسمى غالباً.

أهم ما في هذا الحشد من المواضيع حول قطاع الاقتصاد الشبكي وتقنياته الثورية هو أنها لم تتجمع في هذا العدد بتخطيط مسبق إذ أن كلاً من هذه المواضيع له مبرره وهو يفرض نفسه بحكم أهميته وما يعنيه بالنسبة للاقتصاد والقطاع الأعمال على السواء، فإذا أضفنا إلى ذلك أن ثلاثة من أصل الأغلفة الأربعة الأخيرة للمجلة كانت حول هذا النوع من المواضيع يتبين بوضوح كيف أصبح هذا القطاع يفرض نفسه حقاً على اهتمامات الإعلام وقطاعات الاقتصاد، بل أن هذا القطاع أصبح الشغل الشاغل للحكومات والهيئات التشريعية والتخطيطية التي تنسكب على رسم السياسات القليلة لتطويره وللحاق بركبه.

حقيقة الأمر أننا لسنا وحدنا الذين نجد أنفسنا مدفوعين نحو تعديل أولوياتنا وتغيير منظورنا إلى اقتصاد المستقبل. إذ يندر أن تطالع أي صحيفة رئيسية في العالم أو أي مجلة أعمال ولا تجد أن أهم عناوينها أصبحت مخصصة للحاق بالتطورات المتسارعة في هذا القطاع من شركات نشأ وشركات تندمج وتقنيات جديدة يتم إطلاقها فتجعل تقنيات أمس الأول أو أمس بالية وبلا فائدة. وهذه قصة انهيار مجموعة إريديوم التي نسلط عليها الضوء في هذا العدد تقدم مثلاً صارخاً على المخاطر الهائلة للإستثمار في قطاع سريع التطور ومحاط بالتغيرات مثل قطاع التكنولوجيات الرفيعة.

مهما يكن فإننا نجد أنفسنا نعيش ولادة اقتصاد مختلف تماماً (وبسوفه «الاقتصاد الجديد») في رحم الاقتصاد السابق (ويأتى يسمى الآن الاقتصاد القديم). الاقتصاد الجديد هو اقتصاد المعلومات واقتصاد الشبكة والترابط الفوري بين أجزاء العالم وقطاعاته وأفراده وشركائه من دون حواجز ولا رقابة. ومن هنا يدخل في هذا الاقتصاد كل ما له علاقة بشبكة الإنترنت أو في أنظمة الاتصال الحديثة مثل الجهد الثالث المرتقب من الهاتف النقال والذي سيوفر إمكان الاتصال بالشبكة من أي مكان في العالم، ويدخل في الاقتصاد الجديد أيضاً شركات الهندسة الوراثية أو الجينية، التي تستهدف تطوير أنظمة الزراعة والصحة والحياة. أما ما يسمى الاقتصاد القديم فهو اقتصاد الشركات الصناعية والزراعية التقليدية وشركات الصالح العامة مثل المياه والكهرباء بل أنه باختصار كل ما يتعلق بالاقتصاد البشري كما كنا نعرفه حتى خمس أو عشر سنوات خلت. ومن مفارقات هذا الانقسام أو هذا الانقلاب في المفاهيم أن الشركات الصناعية للكمبيوتر نفسها مثل IBM وكمبيوتر تصكك تصف اليوم ضمن «الاقتصاد الجديد» لو سألتمونا رأينا فإننا مع تقديرنا لأهمية ما يحصل، نشعر بالكثير من التحفظ إزاء هذا الانقلاب السريع في المفاهيم وفي سلوك السوق. والخوف ككل الخوف أن تصبح جميعاً كقطيع الغنم الركض وراء أحلام الأرباح السريعة والضخمة تاركين واقع الحياة وقواعد السلامة في العمل والإنتاج والتقدم. وبغدر ما ينبغي علينا مواكبة وإستيعاب الثورة التقنية المتسارعة والإفادة منها في سياق أعمالنا المختلفة إلى أقصى الحدود بقدر ما ينبغي أن ندرك أن هذه التقنيات تبقى وسائل عمل وتطور وليس العمل أو التطور نفسه، إذ يبقى الاقتصاد بقليمه وحديثه اقتصاداً لا يتجزأ، اقتصاد الأرض والإنتاج والصنع واقتصاد الفكر والإنسان. وإن قبل في الماضي أنه ليس بالخير وحده يحيا الإنسان فإن من الممكن أن يقال اليوم إن ليس بالإنترنت وحدها تحيا البشرية.

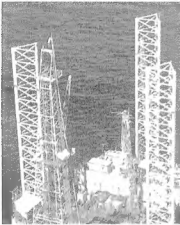
رؤوف أبو زكي



هل يفوز رجل الأعمال المصري نجيب ساويرس بصفقة البنك الوطني المصري رغم المنافسة الشديدة من قبل مصرف سيتي بنك الأميركي، ليستمر نفوذه وإخوته بالتعدد ؟ ص 18



في أكبر صفقة عقارية سياحية تشهدها تونس، يجري وضع اللمسات الأخيرة على عملية شراء الأمير الوليد بن طلال لـ «مجمع البلاس» - تونس بقيمة 115 مليون دولار. ص 12



تدرك بمرحلة دقيقة للحفاظ على مكاسب الأسعار المرتفعة للنقط، وإدارة الإنتاج بطريقة تضمن استقرار الأسعار لأطول فترة ممكنة، فهل تلجأ ونشهد نهاية عصر النفط الرخيص؟ ص 40

يشكل انهيار شركة إيريدיום أكبر كارثة مالية في صناعة الاتصالات الفضائية بخسائر تتراوح بين 5 و 7 مليارات دولار. تقرير شامل حول أسباب الكارثة، أبعابها المستقبلية، وعرض للمخاطر التي تهدد شركات الاتصالات نتيجة ثورة الأنترنت. ص 36



من الناصر

بيروت والجزائر

بين 18 و 20 أيار/مايو 2000 تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال في بيروت، وللمع السادس على التوالي، المؤتمر السنوي للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، بإشراف مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية IFC.

وبعد ثلاثة أسابيع من هذا الحدث، وتحديدًا بين 11 و 12 حزيران/يونيو، تنتقل «الاقتصاد والأعمال» إلى الجزائر لتنظيم مؤتمر عربي دولي، هو الأول من نوعه في الجزائر، حول فرص الاستثمار في هذا البلد العربي الذي بدأ يشهد فورة اقتصادية ملموسة، ويتم تنظيم هذا المؤتمر بالتعاون مع الحكومة الجزائرية.

وتنظيم المؤتمرات ليس جديدًا على المجموعة إلا أن الجديد في الحدثين القبلين خلال الأشهر الثلاثة الآتية أمران:

1 - إضافة عاصمة جديدة إلى لائحة العواصم والمدن التي نظمت فيها مجموعة الاقتصاد والأعمال أحداثًا اقتصادية من مؤتمرات ومعارض وندوات، وبذلك تنضم الجزائر إلى بيروت ودمشق وديبي والكويت وجدة وتونس وباريس. وهذه القدرة على التواجد في هذه العواصم وسواها إنما تؤكد البُعد العربي للمجموعة، كما تؤكد مدى وعمق الصلات والعلاقات التي يبنها على مدى عقدين ونيف من عمرها.

2 - والجديد الثاني في الحدثين الآتين هو تقاربهما زمنيًا وبفواصل لا يتعدى الـ 3 أسابيع، وهو أمر ليس سهلاً، بل ليس مألوفًا حتى في الشركات المتخصصة بعقد المؤتمرات، ويأتي اضطلاع مجموعة الاقتصاد والأعمال بهذين المؤتمرين دليلًا على ما باتت تمتلكه من قدرات إدارية وتنظيمية وعملانية.

إلى ذلك، لمة أهمية خاصة يتكسبها كل من المؤتمرين سواء في بيروت أم في الجزائر، على صعيد التعاون العربي عموماً وعلى صعيد الحركة الاستثمارية العربية في بحثها الدائم عن المناخ والفرص.

- حقبة الأعمال 24-8
- من شهر لشهر 26
- المؤتمر السنوي السادس للاستثمار وأسواق رأس المال العربية 30
- الاقتصاد والأعمال تنظم مؤتمرًا استثماريًا في الجزائر 32
- مقال
- دعم البيان العربي: مطلق المصمود ونسبي للمساعدة 48
- اقتصاد عربي
- اليوم التونسي لتنمية الصادرات: صندوق لاتحاق الأسواق الخارجية 55
- المنطقة الحرة طار الشارقة: توسع لتلبية الطلب المتزايد 62
- عرب وعالم
- تشيكا تتحرك عربياً على جبهتي التصدير والمشاركة 68
- باتريك ميشال شلهوب: اتفاق واسعة للعلاقات الفرنسية - الإماراتية 71

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: أميل خوري

The Arab Press for Publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishers
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaks@net.sci.edu.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE:

22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 25 ل.س • الأردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • ليبيا 25 دينار • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 18C • AUSTRALIA 10 Aust. \$
- U.K. 38 • CANADA 8C • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 1000 Lit • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7L

الاشتراك السنوي 100 دولار أمريكي



التوزيع: الشركة اللبنانية للتوزيع الصحف والمطبوعات

المحتويات



العضو المنتدب
الجديد لـ البنك
السعودي
البريطاني ديفيد
هوجكينسون في
حديث خاص حول
البنوك السعودية
والدمج، المرحلة المقبلة للبنك السعودي
البريطاني والعلاقة مع مجموعة
HSBC، ص 90



«وادي اللغات» على
فيسرار «وادي
السيليكون» هو
هدف التحالف بين
شركة L&H
ومجموعة رجل
الأعمال السعودي
محمود ملحم التي حصلت على الحقوق
التجارية لتطوير منتجات الإنترنت
باللغتين الفارسية والتركية، ص 14



سأله تُعيد تصنيع نفسها هو العنوان الذي يشهده عملاق
الصناعة السعودية، في ضوا (GO) كوكبة
جدولة قروضها طويلة الأجل بقيمة
مليارات 500 مليون دولار
ملف شامل، يتضمن حديثاً مع العضو
المنتدب المهندس محمد الماضي، ويتناول
مؤشرات التغيرات والعوامل المحلية
والخارجية المؤثرة في استراتيجية
الشركة للتعاظم مع الأسواق العالمية
للتأرجح، والمنافسة المحلية والخليجية
والدولية، ص 135-145

شركات التكنولوجيا المتقدمة
تتسابق لأخذ مواقع في السوق
السعودية، فهل يحدث ذلك على
حساب وجودها في دبي؟
المراقبون يرون في الأمر تحولاً
مهماً في خطط شركات
التكنولوجيا لنقلها الشرق الأوسط
للسنوات المقبلة، (ص 44)

Bibliothèque Alexandrina
سوق مالي
سوق دبي المالية: تنظيم التداول أم سوق جديدة؟
شركات
رنا للاستثمار: تغييرات قيادية واستراتيجية
طائفة
فتح قطاع الطاقة السعودي يجذب استثمارات ضخمة
للأفريقية
كومبيوتر واتصالات
سياحة

- 146 - الوزير صلاح الدين اللاوي: خطة ترويج لسياحة تونس
- 152 - سيارات
- اندماج وتحالفان و «بي أم دبليو» باعت «ورلر» بطلانية

معركة أقارب «صفراء»

يشهد الصراع بين السيدة «ليلى صفراء» (أرملة المصرفي الراحل آدمون صفرا) وأخويه موسى وجوزيف، بعد أن جرى دفن الجثمان في جليل حسب طلب الأرملة، وخلافاً لرغبة الأخوين الذين طالبا من دون جدوى بالدفن في إسرائيل.

وشن جوزيف صفرا مؤخراً معركة ضد أرملة شقيقه الواردة الوحيدة لزوجها الذي لقي مصرعه في أواخر العام الماضي، ووصفها بأنها «أمرأة شؤم» أصيب زوجها الأول بمرض دفعه إلى الإنحسار، وقتل ابنها وطفلهما من زوجها السابق في حادث سيارة، وأصيب زوجها الأخير الراحل (آدمون) بمرض «الباركنسون» قبل أن يلاقي حتفه.

فيما ردت الأرملة بان الشقيق يتصرف كـ «مديث النعمة» بإفناق الأموال على القصور والفلل الفاخرة في البرازيل.

الحل بالتسوية!

تجري محاولات إعادة إعتبار مهنية لمصرفي لبناني أبعد عن مركز قيادي، وتتم الاتصالات ضمناً بوسيلة بالغة بهدف إيجاد تسوية متوازنة مع جميع الأطراف المعنية.

اتفاق «غاز» ثلاثي يطلق «دولفين»

تم الإعلان رسمياً عن توقيع اتفاق ثلاثي الأطراف بين مجموعة «أوفست الإمارات» وشركتي «أنرون» و«الف» للطاقة ما يؤذن بالإنطلاقة الفعلية لأحد أكبر مشاريع الغاز في العالم، «دولفين». وكانت «الاقتصاد والأعمال» قد أشارت في عددها الأخير إلى المفاوضات الجارية بهذا الشأن.

وينص الاتفاق بشكله الأساسي على نقل 3 مليارات قدم مكعب من الغاز القطري يومياً عبر خط أنابيب يمتد من قطر إلى أبو ظبي إلى دبي فسلطنة عُمان، أما المراحل اللاحقة فتشمل تطوير صناعات عدة مرتبطة بالغاز على طول الخط، مع إمكانية مد الخط إلى بلدان أخرى مثل باكستان.

ويقول رئيس مجلس إدارة «أوفست الإمارات» د. أمين بدر الدين عن الاتفاق أنه أطلق شرارة عالية تسمح بتحقيق رؤية «دولفين» وأن مجموعة «أوفست» عملت خلال الـ 11 شهراً الماضية على خط مواز للمفاوضات مع «الف» و«أنرون» لتأمين عقود بيع الغاز لشرايين عديدين في أبو ظبي ودبي وعُمان، وأبرمت بهذا الشأن 7 عقود كبرى، وينص الاتفاق مع الشركتين المذكورتين على تطوير «الف» لنشآت استخراج الغاز في حقل الشمال في قطر فيما تتولى «أنرون» مد خطوط الأنابيب والتسويق وإدارة مخاطر المشروع.

خصخصة «الإتصالات» المصرية

تبدأ الحكومة المصرية قريباً بخصخصة شركة خطوط الهاتف الثابتة من خلال طرح شريحة من أسهم «شركة الاتصالات المصرية» للاكتتاب العام.

ويتوقع أن يتم طرح حصة تتراوح بين 15 في المئة و20 في المئة من مجمل أسهم الشركة في البورصة المحلية في الفترة بين نيسان/أبريل وتموز/يوليو من العام الحالي، وتبلغ القيمة السوقية للشركة نحو 7,5 مليارات دولار (بزيادة 35 في المئة عن قيمتها الدفترية)، وتساهم هذه الخطوة في إنعاش البورصة المصرية.

البنوك المصرية

وشركات توظيف الأموال

قرر البنك المركزي المصري إبداء مليار جنيه مناصفة في كل من البنك الأهلي وبنك مصر لمدة 5 سنوات لحصر المستحقات المتبقية لودعي شركات توظيف الأموال. يبدأ المصرفان بصرف شريحة نسبتها 10 في المئة من المستحقات وباقي المبلغ بعد 5 سنوات.

مجمع الوزير

وزير لبناني يملك قطعة أرض على الساحل بجانب فندق الـ «ريفيير» يتجه لتشيد مجمع عليها.

لماذا؟

طلب وزير عربي من مديرية مكتب وزارته قطع جلسات مؤتمر بلدان منطقة جنوبي وشرقي المتوسط الذي عُقد في القاهرة والعودة فوراً.

استنساخ صناعي

تحول طرح «شركة دهانات سيقما العربية السعودية» عموات بلاستيكية جديدة إلى لقمة لا نعمة، بعد أن لجأ ملقنون إلى جمع العبوات الفارغة وتعبئتها ببنوعيات رديئة وطرحها في الأسواق، مستفيدين من ميزة إمكانية إعادة إغلاقها. وتتحرك الشركة بسرعة لطرح عبوات جديدة في أسواق الشرق الأوسط غير قابلة لإعادة التعبئة.

سيقما هي أكبر الشركات السعودية في تطوير وإنتاج وتسويق دهانات الديكورات والواقية والبحرية بطاقة إنتاج 60 ألف طن سنوياً وتستحوذ على 15 في المئة من السوق السعودية.

ROBERGÉ

Genève



Andromède RS Chronograph

أندروميد آر-أس كرونوغراف

دبي :
توين تاورز ، هاتف : ٢٢٢٧٣٩٩
الدوحة :
السنبل بلازا ، هاتف : ٧٧٣٨٠
مسقط :
مجمع الخميس بلازا ، هاتف : ٥٦٠٩٤٥
بيروت :
بوتيك روبرجيه ، هاتف : ٠٩-٩٠٠٥٥٥
الموصل :
جدة - مجوفرات الشيبتي : ٦٦٢٨٢٨
المدينة المنورة - مجوفرات الشمال : ٨٢١٠٥٤٩

روبرجيه
جنتية

جدة :
طريق المدينة ، هاتف : ٦٥١٩٧٠٠
التحليمة ، هاتف : ٦٦٣٥٨٨٦
الرياض :
شارع الستين ، هاتف : ٤٧٧٨٢٩٠
العليا ، هاتف : ٤٦٣٠٠٩
الخير :
مجمع الراشد ، هاتف : ٨٩٤٥٧٤٧



عبد العزيز السليمان

السليمان يدخل مجلس إدارة «إنفستكوروب»

انضم عبد العزيز السليمان إلى مجلس إدارة المصرف الاستثماري «إنفستكوروب» (مركزه البحرين). السليمان شغل سابقاً منصب نائب وزير المال في السعودية، ونائب رئيس مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)، ويرأس «مجموعة السليمان» الإستثمارية، التي تعتبر بين أبرز المجموعات في المملكة نشاطاً وتنظيماً.

سابك تستثمر إلكترونياً

توصلت (شركة سابك/ اميركا) - التابعة للشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) - إلى وضع ترتيبات شراء حقوق ملكية بقيمة مليون دولار في شركة «كيم كونيكس» الأميركية وهي شركة رائدة في مجال تسويق الكيمياءات إلكترونياً. صرّح بذلك المهندس محمد بن حمد الماضي نائب رئيس مجلس إدارة (سابك) والعضو المنتدب، موضحاً أن هذه السوق تعدّ أكبر سوق علمية إلكترونية للكيمياءات، وتشكل (بورصة) حيادية مفتوحة للمستثمرين الفعلية، مباشرة في جميع أنواع الكيمياءات.

إلى إنشاعات لرحلة بين البيوت المعلقة على أشجار استوائية.

2- المنطقة الجليدية وتضمّ باحة تزلج جليدية مستطيلة ذات أبعاد أولمبية وخصوصاً مطاعم ومحلات تجارية ومنطقة لإقامة حفلات الأعياد والمناسبات الاجتماعية.

3- منطقة المرح لألعاب الأطفال المتنوعة والمراجيح والألعاب المعلقة.

وتوجد بحيرة خارج المبنى الرئيسي على محيطها مسار خشبي يمر بمطاعم عدة على الطريقة الآسيوية وشرق أوسطية والأوروبية.

كما يوجد منطقة المركبات ROLER COASTER ومنطقة الألعاب المائية للأطفال وللعاب مركوبة وعرض وسط البحيرة للأنوار الموسيقية ومنطقة خاصة مكتبة للشباب، إضافة إلى مواقف للسيارات (دورين).

الدمج بعد الشراكة

وكالة إعلان عربية كبرى قد تبصر النور قريباً ويساهم فيها أربع شركات إعلانية رئيسية في الإمارات، الأردن، مصر ولبنان.

الوكالة التي بدأت المفاوضات بشأنها قد تمهد لإنشاء شركة إعلان عربية عملاقة عبر عملية دمج بين الشركات المساهمة في الوكالة الجديدة في حال نجاح التجربة.

جامعة أميركية تدرس أسواق الشرق العربي

أسواق لسيان والأردن ومصر ستكون موضوع الأبحاث التي تجريها مجموعة طلاب من كلية الإدارة في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا (MIT). وعلى جدول أعمال الطلاب لقاء مع الملك عبد الله بن الحسين والرئيس إميل لحود، ويتوقع أن يقوم طلاب آخرون بدراسة السوق السورية، إضافة إلى السوق الفلسطينية الناشئة في وقت لاحق.

«الكويت الوطني» باتجاه مصر

أكدت مصادر مطلعة أن بنك الكويت الوطني يعتزم دخول السوق المصرفية المصرية عن طريق شراء مصرف محلي. وكان البنك عمل على شراء بنك مصر العربي الأفريقي، إلا أن الصفقة لم تتم حتى الآن.

«موفنيك» على الروشة

بعد 20 شهراً

بعد إنتهاء أعمال الخرسانة في فندق الـ 4 نجوم «موفنيك» الذي يملكه الأمير الوليد بن طلال، بدأت عمليات التشطيب والتدوير والمرايا» للفندق الذي يتوقع أن تبلغ كلفته الإجمالية 100 مليون دولار، والذي وضعت تصاميمه الهندسية (Erga Group).

ويقع الفندق في منطقة الروشة الفينانية الساحلية (مكان «البري لاند» سابقاً) ويضم 300 غرفة واجنحة عدة (100 «شاليه» و100 «كابين» إضافة إلى سوق تجارية على طابقين ومركز مؤتمرات ومطاعم موزعة في كل أرجاء الفندق وصلات للحفلات ومواقف للسيارات تستوعب 900 سيارة مع مرافق لـ 150 «يخف» مختلفة الأحجام وحدائق. الفندق الذي تبنّيه شركة المياني - بن لادن يتوقع أن ينهّي العمل فيه بعد 20 شهراً.

بحيرة الشلال السياحي في جده

بدأ العمل في تنفيذ مشروع بحيرة الشلال السياحي في جده الذي يكلف 60 مليون دولار وينتهي تنفيذه في الصيف المقبل.

الشروع الذي يملكه وينفذه الشيخ عبد الرحمن الفقيه (التصميم الهندسي لـ (Erga Group) يضم 4 أقسام:

1- منطقة «المازون» تشتمل على غابات استوائية بواسطة مراكب تسبح في جدول وسط الأدغال تتخللها مشاهد حيوانات ومناجاة داخل كهوف، إضافة

بنك لبنان والمهجر ش.م.ن.

ميزانية عام ١٩٩٩*

أهم المميزات

تعزيز مركزه كأكبر مصرف في لبنان. نمو متوازن وزيادة أرباحه بنسبة ٢٠٪ لتصل الى ٧٠.٤٣ مليون دولار أمريكي

■ **عزز بنك لبنان والمهجر المركز الذي يحتله منذ العام ١٩٨١ كأكبر مصرف في لبنان. وقد بلغ:**

- مجموع موجوداته ٥,٠٨١ مليار دولار أمريكي أي بزيادة ١٠,٩٪ عن نهاية العام ١٩٩٨
- مجموع الودائع ٤,٣٣ مليار دولار أمريكي أي بزيادة ١٢,١٪ عن نهاية العام ١٩٩٨
- مجموع أرباحه الصافية ٧٠.٤٣ مليون دولار أمريكي أي بزيادة ٢٠٪ عن العام ١٩٩٨

■ **معدل ملاء أكثر من ثلاثة اضعاف المعدل الدولي**

■ **بلوغ مردود شهادة الایداع (GDR) ١٣,٧٪:**

- نتيجة لارتفاع الأرباح الصافية، زادت ربحية السهم بنسبة ٢٠٪ لتبلغ ٣,٨١ دولار أمريكي مقارنة مع ٣,١٧ دولار أمريكي للعام ١٩٩٨. وإذا اعتمدنا سعر شهادة الایداع (GDR) في آخر سنة ١٩٩٩ يكون المردود الصافي للقيمة السوقية لهذا السهم ١٣,٧٪ مقارنة مع ١١,١٢٪ في نهاية عام ١٩٩٨.

■ **سيولة عالية وطاقة كبيرة على زيادة الأرباح:**

- حافظ المصرف على معدل سيولة عال إذ بلغت التسليفات الى الودائع ٢٥,٦٪ ولذلك فإن للمصرف طاقة كبيرة على زيادة تسليفاته وبالتالي ربحيته إذا شجعت الأوضاع الاقتصادية العامة على ذلك.

*غير مدققة



راحة البال

بنك لبنان والمهجر ش.م.ن. محيل تجاري ٢٤٦٤ بيروت، لبنان. لائحة المصارف رقم ١٤
الإدارة العامة، الفرع الرئيسي، فردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر، ص.ب ١٩١١ - ١١ بيروت، لبنان. هاتف: ٧٤٣٣٠٠ - ٧٣٨٩٣٨ (١٠) فاكس: ٧٣٨٩٤١ (٠١)

هل انتوى الوليد بن طلال محقق «البلادي» تونس؟

الأمير الوليد بن طلال

- أضخم صفقة عقارية سياحية بـ 134 مليون دينار
- الوليد يبدأ تنفيذ مشروع قصر للمؤتمرات في تونس

أريج تعلن عن خسائرها

سجلت المجموعة العربية للتأمين «أريج» صافي خسارة بلغ 98 مليون دولار أميركي العام 1999 وهي أول خسارة تشهدها منذ العام 1991.

عزت المجموعة هذه الخسائر إلى الظروف التشغيلية الصعبة التي واجهتها أعمال إعادة التأمين عليها، يضاف إليها التكاليف الإضافية الناتجة عن توقف عمليات الاكتتاب لشركتها التابعة في المملكة المتحدة. فقد سجلت أعمال إعادة التأمين خسائر إكتتابية بمقدار 104,9 مليون دولار نتيجة ارتفاع معدل المطالبات من 90,9 إلى 147,8 في المئة. أما تكاليف البقاء على عمل أريج المملكة المتحدة فبلغت 24,4 مليون دولار.

وعلى صعيد عمليات التأمين المباشر انخفضت الأقساط الإجمالية إلى 59,2 مليون دولار مقارنة بـ 69,9 مليون للعام 1998، وسجلت هذه العمليات خسائر بواقع 1 مليون دولار بترافع كبير عن العام 1998 حيث سجلت حينها عمليات التأمين العامة خسائر وصلت إلى 17,7 مليون دولار. كذلك تراجعت الخسائر الإكتتابية المسجلة في تأمينات الحياة من 7,4 ملايين دولار العام 1998 إلى 1,7 مليون العام الماضي، وبلغت عائدات الإستثمار 81,9 مليون دولار مقارنة بـ 98,7 مليوناً العام 1998. وهذا وتمكنت إدارة المجموعة من خفض الأكاليف التشغيلية من 52,3 مليون دولار العام 1998 إلى 47,8 مليوناً العام الماضي.

وتعيين رئيس تنفيذي

وفي إطار تصحيح أوضاع أريج، تم تعيين رئيس تنفيذي لها هو الألماني أودو كروجر، الرئيس التنفيذي السابق لشركة اليازن لإعادة التأمين لعمليات آسيا والمحيط الهادي.

وسيستلم كروجر مهامه أول حزيران/يونيو المقبل، وكروجر خبير في أسواق المنطقة إذ عمل سابقاً لفترة أربع سنوات كمدير عام لشركة اليازن في الإمارات، وكان مقوّف في دبي.

السعوديين والمجموعة التونسية الكويتية للتنمية إضافة إلى مساهمات مصرفية تونسية. وكان حصل خلاف بين الجانبين السعودي والكويتي فتأخر إنجاز القسم العقاري في المشروع كما تأخر افتتاح الكازينو التابع له.

كما نشبت خلافات مع مجموعة كليوباترا التي تدير فندق «البلاس» ما أدى للجوء إلى التحكيم بعد أن فشلت التدخلات والوساطات لمعالجة هذه الخلافات، وانعكس ذلك سلباً على خدمات الفندق وجهيزاته ومكثاته. ومع ذلك فلا يزال أحد أفضل الفنادق في تونس وفي منطقة «مقرته على الشاطئ الشمالي للعاصمة التونسية».

وتوقعت مصادر وزارة السياحة في تونس أن يتحول «البلاس» إلى فورسيزونز لا سيما أنه يملك جميع المقومات ليكون في أعلى مستويات فنادق رجال الأعمال ولا تلزمه سوى لسمات بسيطة خصوصاً لجهة التجهيز واستكمال المشروع الكائن في وسطه، والتي تتطلب حسب بعض التقديرات نحو 10 ملايين دينار تونسي.

من جهة ثانية، يبدأ قريباً مشروع قصر للمؤتمرات الذي ينفذه الأمير الوليد بن طلال في تونس على مقربة من مجمع البلالاس في منطقة سياحية جديدة بدأت أعمال التهيئة فيها وأطلق عليها اسم البلالاس.

2000

علمت الاقتصاد والأعمال من مصادر مطلعة في تونس أنه يجري إنجاز المماسات الأخيرة على صفقة بيع «مجمع البلالاس» السياحي والعقاري إلى الأمير الوليد بن طلال لتكون أكبر صفقة عقارية سياحية تشهدها تونس لجهة القيمة المالية والمعنوية، إذ يقدر حجم الصفقة بـ 134 مليون دينار (نحو 115 مليون دولار)، وتشمل فندقاً من فئة 5 نجوم ومجمعاً تجارياً وسكنياً يضم شققاً وفيلات ومحلات تجارية، إضافة إلى كازينو كليوباترا الذي يتوقع أن يكون أحد أهم الملامح على الضفة الجنوبية للتوسط.

وفي حال إتمام هذه العملية التي أكدتها أوساط بعض المساهمين في المجمع والأوساط الرسمية التونسية، ستطوّر صفقة ما يسمى مشكلة مجمع «البلالاس» القائمة منذ بضع سنوات نتيجة خلافات متنوعة ومتعددة بين الشركاء أنفسهم، وبين مؤلاء والشركة التي تدير فندق

«البلالاس» عن طريق الأيجار. هذه المشكلة أدت إلى تساجر إنجاز المشروع في شكله النهائي لبعض سنوات، كما أدت إلى تراجع مستوى الفندق نظراً للنواقص التي يعاني منها في مجالات المطاعم والملاهي والشاطيء.

والمعروف أن مجمع البلالاس يعود في ملكيته إلى مجموعة من المستثمرين



واجهة «البلالاس» تونس



pentium
xeon

إمكانية إدارة أكثر الأجهزة الخاصة قابلية للإدارة في العالم.

تتمتع حواسيب كومباك بـ PROBLINK التي تتيح لك

معرفة كل شيء عن
كوميائك على مدار الساعة وتناول الدعم لـ 24 ساعة

COMPAQ NonStop



محمود ملحس

أبعاد الاتفاق بين L&H ومجموعة ملحس السعودية

تحالف جديد و.. خلط أوراق

السباق على سوق الاستخدام الآلي
للغات العربية والآسيوية

العام الماضي أول نسخة تجريبية للترجمة الآلية من الفارسية إلى الانكليزية.

وتقول مصادر في المجموعة أن احتمال انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي وإن كعضو غير كامل قد يفتح فرصاً هائلة أمام برامج التعامل الآلي نصاً ونطقاً وترجمة باللغة التركية نظراً لأن الحاجة ستكون ماسة للترجمة الفورية لكافة مطبوعات الاتحاد الأوروبي إلى التركية والعكس.

وتستهدف المجموعة الاستثمارية

بالتعاون مع L&H تكوين تحالف واسع من الحكومات والمستثمرين والشركات الدولية من أجل الاستغلال الأمثل لسوق العربية واللغات الآسيوية وذلك ضمن ما يسميه أصحاب المشروع وادي اللغات Language Valley (على غرار وادي السيليكون).

ويستهدف المشروع التركيز على «تقنيات المستقبل» مثل النطق الآلي للنصوص والإملاء الصوتي (تحويل الكلام المنطوق أوتوماتيكياً إلى نص) وكذلك تقنيات الترجمة الآلية. وتقول المجموعة أن خدماتها ستشمل تصميم وتركيب الأنظمة المتكاملة وتطوير التطبيقات المطلوبة وتقنيات الإنترنت وتدريب وتكييف البرامج والحلول، وتطوير وتقديم الدعم للتجارة عبر الشبكة، والتدريب والدعم والصيانة.

ويظهر اتفاق المجموعة الاستثمارية العربية وشركة L&H طموح الشركة البلجيكية للتوسع السريع في حقل تعتبر

مرحلة أولى على أعمال المساندة والتطوير ثم وفي مرحلة لاحقة على أعمال تسويق وتوزيع المنتجات.

وعملت L&H فور الاتفاق مع المجموعة على إرسال فريق عمل من «أبتهك» إلى العاصمة الأردنية للشروع في الأبحاث الأسنية وأعمال التطوير كما أنها بدأت العمل مع فريق تركي للغرض نفسه. أما اللغة الفارسية فإن «أبتهك» كانت قد قطعت شوطاً كبيراً في تطويرها قبل اتفاق L&H مع المجموعة الاستثمارية، وذلك بموجب عقد مع الحكومة الأميركية، ما قد يساعد المجموعة المستثمرة في الحصول على المنتجات الفارسية في وقت قريب نسبياً.

وبالفعل فإن «أبتهك» أنجزت منذ أواخر

تمكنت مجموعة استثمارية يراستها رجل الأعمال السعودي محمود ملحس من تسجيل أول اختراق كبير لسوق تأهيل اللغات الآسيوية (بما في ذلك اللغة العربية) لمصر الإنترنت، وذلك بعد أن وقعت مع شركة L&H البلجيكية اتفاقاً أعطى المجموعة الحقوق التجارية لتطوير المنتجات الثورية لعصر الإنترنت باللغتين الفارسية والتركسية، ومنح الاتفاق المجموعة الاستثمارية وشركاتها العاملة في حقل التكنولوجيا الرفيعة والإنترنت الحق في توزيع منتجات L&H في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويتولى للهندس باسم محمود ملحس إدارة تطوير قطاع التكنولوجيا في المجموعة، وهو سيتولى إدارة للمشروع المشترك مع الشركة البلجيكية.

وعملت «الاقتصاد والأعمال» أن المجموعة الاستثمارية بلغت L&H مبلغ 12 مليون دولار لقاء الحصول على حقوق المخترع التركية والفارسية. وانقسمت مساهمة المجموعة إلى سمين، القسم الأول وقدره 6 ملايين دولار دفع مقابل الترخيص باستخدام الأدوات والتقنيات العائدة لشركة L&H والتي لا بد منها في تطوير البرامج الخاصة باللغتين. والقسم الثاني يمثل نفقات تطوير البرامج العائدة للختين وذلك بقيمة 3 ملايين دولار لكل منهما. علماً أن المجموعة المستثمرة ستركز دورها في

هدم أسوار اللغات
يجعل التحول من لغة
إلى أخرى يتم بسرعة خائفة

«وادي اللغات على طريقة
«وادي السيليكون» بالتعاون
مع حكومات ومستثمرين
وشركات دولية

L&H Publishing Co.

Our site is not a legal substitute for a printed version of our content. If you have any questions not covered by our homepage, please call us on +953 32 96 48 49 between the hours of 9 am and 4 pm (GMT +1).

موقع L&H على الإنترنت

حمل المخاطر المتصلة بتطوير منتجات تكنولوجية تتميز في حد ذاتها بالتقادم السريع والمناخنة الحادة. وهذا ما وجدته L&H ربما في المصوغة الاستثمارية السعودية.

وقد تسارعت وتائر السباق على سوق اللغات، في السنوات الأخيرة نتيجة لعاملين رئيسيين: الأول حدوث تطور كبير في التقنيات والمركبات التي أصبحت تدبج إعداد تطبيقات للترجمة الآلية أو لتحويل الكلام المنطوق أوتوماتيكياً إلى نص أو تحويل النص الرقمي إلى كلام منطوق. والعامل الثاني الإمكانات التجارية الهائلة التي فتحها اقتصاد المعلومات وبصورة خاصة اقتصاد الإنترنت، إذ فرضت الحاجة للاتصال الفوري بمواقع الشبكة والحصول على المعلومات بغض النظر عن اللغة التي حقلت بها تطوير وسائل تمكن المستخدمين من البحث السريع عن النصوص بأي لغة ثم الترجمة الآلية للنصوص التي يحصلون عليها من لغة معينة (خصوصاً الإنكليزية أو الفرنسية مثلاً) إلى أي لغة محلية أخرى أو في حالات معينة ترجمة تلك اللغات المحلية وتكبسها زو إلى لغة أوروبية مثلاً أو آسيوية. فالأهداف الأهم الذي يحكم تطور تقنيات البرمجيات أصبح الآن تحقيق أعلى قدر من الشفافية والتعامل الطبيعي مع شبكة الإنترنت وهم أسوار اللغات تماماً من خلال جعل التحول من لغة إلى لغة عند البحث عن النصوص في الشبكة يتم بأقصى سهولة وبسرعة خاطفة. وهذا النوع من السهولة اللغوية التامة هو الشرط الأساسي لتسهيل انخراط جميع الشعوب على اختلاف لغاتهم وحضاراتهم في حياة الإنترنت وتسخير هذه الشبكة لخدمة أعمالهم وتجاراتهم وحياتهم اليومية بكل جوانبها.

في سياق المنافسة على سوق اللغة العربية واللغات الآسيوية الرئيسية مثل التركية والفارسية والصينية والكورية وغيرها وهي سوق تقدر قيمتها بمليارات الدولارات سنوياً. ويبدو أن تلك الشركة البلجيكية لشركة وأبتكك العربية وفروها حليفاً تقنياً قوياً في مجال اللغات الآسيوية، وجعلها في هذه الحال في حاجة قوية إلى حلفاء ماليين يتولون لشركاء في

12 مليون دولار استثمار أولي في اللغتين التركية والفارسية واستعدادات لتطوير سوق منتجات الترجمة الآلية والإنترنت العربية

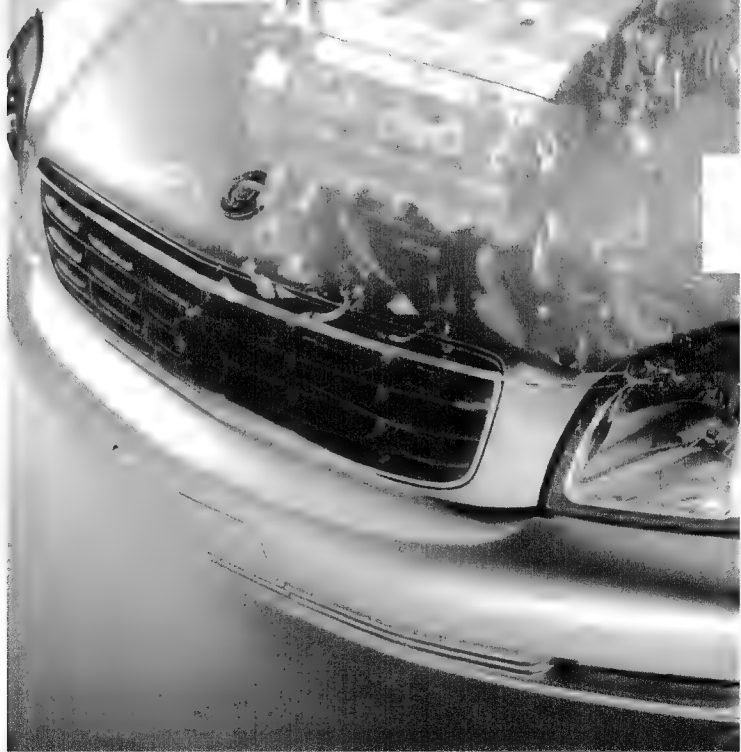
الآن رائدت الأولى في العالم وهو حقل الترجمة الآلية (بين مختلف اللغات بما فيها العربية) وحقل تحويل النص المكتوب إلى كلام منطوق وتحويل الخطق بصورة آلية إلى نص مكتوب، (برمجيات الإملاء الصوتي على الكمبيوتر)... وبهدف زيادة قدراتها في هذا المجال والتوسع باتجاه اللغات الآسيوية كانت L&H قد صنكت العام 1998 شركة APTEK (أبتكك) المتخصصة في الترجمة الآلية Machine Translation بمبلغ 17 مليون دولار. وجانب الأهمية في هذه الشركة لم يكن فقط في أنها تحتل موقفاً متقدماً في أبحاث اللغة العربية وخصوصاً الترجمة الآلية، بل في كونها مملوكة من خبراء عرب كانوا قد قاموا بتأسيسها العام 1990. وركزت أبتكك جهودها على تطوير أبحاث معالجة اللغة الطبيعية NLP واستخدام تلك الأبحاث بصورة خاصة في مجال الترجمة الآلية وكذلك في تطبيقات التعرف الآلي على الأصوات Automatic Sound Recognition (ASR). وإلى حين تملكها من L&H كانت وأبتكك قد تمكنت من إنتاج أول برنامج للترجمة الآلية من الإنكليزية إلى العربية، كما أنجزت النسخة التجريبية الأولى من برنامج الترجمة الفورية من العربية للإنكليزية وآخر للترجمة الفارسية إلى الإنكليزية (يطلب من الحكومة الأميركية) كما كانت قد تقدمت في إنتاج برامج للترجمة الآلية للكورية والصينية إلى الإنكليزية وبالعكس.

إن قرار شركة L&H العالمية التحالف مع مجموعة مالية عربية يعتبر تطوراً مهماً



عمارة لمجموعة استراتيجيات من التجميع الأرضي الكبير لمشاريع التكنولوجيا

عملاً
٩
إرواحاً



قرار مضاعفة رأس مال البنك يفتح باب المنافسة وسيأتي بنك أبرز الطامحين

هل يفوز ساويرس بالبنك الوطني المصري؟



كبار المساهمين خائفون من تدخل مجموعة ساويرس في سياسات البنك و «المركزي» يعترض على خطته لتمويل الصفقة بسندات دين

بقوة في الوطني المصري بعض التحفظات من جانب كبار المسؤولين في البنك المركزي، وتعود أهم التحفظات لكيفية تمويل ساويرس للصفقة التي قد يحصل عليها من خلال طرح سندات جديدة على مجموعة «أوراسكوم»، كما أن التحفظات ليست بمعدة عن الأحاديث الهامسة التي تدور في السوق المصرية حول التعمد المستمر لنفوذ ساويرس وأشقائه إلى

سعودي الرئيس الحالي لاتحاد الصناعات على دخول ساويرس مستمراً سترأجياً في البنك، إذ يخشى هؤلاء المساهمون من هيمنة ساويرس على البنك أو تحويل هذا الأخير مع الوقت إلى إحدى أدوات تمويل مجموعة «أوراسكوم» التي تضع حالياً أكثر من ثلاثين شركة تعمل في مختلف المجالات.

و تشير مساعي ساويرس للدخول

القاهرة - محمود عبد العظيم:

في وقت تدور اتصالات ومفاوضات تستهدف زيادة رأس مال البنك الوطني المصري برزت منافسة قوية بين جهتين هدف كل منهما الحصول على حصة أغلبية في البنك، هما رجل الأعمال المصري نهيب ساويرس ومصرف سيني بنك الأمريكي الذي يخطط للتوسع في السوق المصرية. يذكر أن رأس المال الحالي للبنك يبلغ 157 مليون جنيه مصري (نحو 46 مليون دولار) وستتم مضاعفته لـ 315 مليوناً أو ما يعادل 92 مليون دولار.

فتح باب المنافسة على مصر أعيه بعد امتناع قدامى المساهمين عن الاكتتاب في الزيادة، يتيح الفرصة للمكتتبين الجدد للدخول بخصص سترأجياً تم تكوين تصالقات قوية مع بعض كبار المساهمين. ومن المقرر أن تتولى شركة فليمينغز الاستثمارية مهمة مستشار البنك في عملية تعديل هيكل الملكية. ومن المفترض أن يتم التوصل إلى إنجاز لنفاذ زيادة رأس المال في فترة تصل إلى ثلاثة شهور.

مفاوضات وعقبات

وتشير المعلومات التي حصلت عليها والاقتصاد والأعمال إلى أن المفاوضات مع المهندس نهيب ساويرس تواجه عقبات أبرزها اعتراض جناح من قدامى المساهمين يقوده الدكتور عبد المنعم

مجموعة ساويرس تشتري أكبر شركة التلغون المحمول في أفريقيا

أوراسكوم تليكوم بتقديم خدمات الاتصالات عبر التلغونات المحمولة كلا من مصر وتشاد وسوريا والأردن وبيتين ويوندي وجمهورية الكونغو والغابون وجمهورية أفريقيا الوسطى وساحل العاج والنيجر ونيجيريا وتوغو وأوغندا وزامبيا وزيمبابوي، وقد أصبحت أوراسكوم تليكوم بهذه الصفقة قوة كبيرة في مجال صناعة الاتصالات وتقديم خدمات لنحو 300 مليون نسمة في أفريقيا والعالم العربي.

ووسوف تظل شركة تليبيسيل انترناشيونال التي يقع مقرها الرئيسي في جوهانسبرغ جنوب أفريقيا تحت إدارة رئيسها «ميكورويتار» بينما ستحتفظ

وقعت شركة أوراسكوم تليكوم عقداً لشراء 80 في المئة من شركة تليبيسيل انترناشيونال كبرى شركات تقديم خدمات الاتصالات التلغونية المحمولة العاملة بنظام GSM في أفريقيا. وأعلن نهيب ساويرس رئيس شركة أوراسكوم تليكوم أن هيمنة الصفقة تبلغ 413 مليون دولار وهي أضخم عملية تمك في مجال الأعمال تقوم بها شركة مصرية سواء في الداخل أو في الخارج. وأكد ساويرس أن شركة أوراسكوم تليكوم ستصبح بذلك أكبر شركة في مجال الاتصالات التلغونية للمحمول بنظام GSM في الشرق الأوسط وأفريقيا.

وتنضم قائمة الدول التي تقوم فيها



عبد السلام العوضي

غالباً انغمست: استثمار صناعي في مصر

أعلنت الشركة الخليجية الدولية للاستثمار - Gulfinvest - مقرها الكويت - أنها استكملت الإكتتاب بمبلغ 7,5 ملايين دولار في زيادة رأس مال شركة الزجاج المتعامل في جمهورية مصر العربية وهي شركة خاصة تنتج الأوعية الزجاجية التي تستعمل في تعبيل وحفظ الأدوية، وهذا المبلغ يمثل حصة 28 في المئة من رأس المال الموزع لشركة الزجاج المتعامل تم الإكتتاب فيه لصالح الشركة وعلائها.

وشركة الخليج للاستثمارات العربية هي شركة شقيقة في مصر اشترت أيضاً حصة 28 في المئة بالإكتتاب في زيادة رأس مال شركة الزجاج المتعامل.

كما ساهم في الشركة شركة جوديت الألمانية التي تعد من أكبر الشركات المصنعة للزجاج في العالم، وكذلك جهاز أبو ظبي للاستثمار عبر شركته التابعة في جمهورية مصر العربية.

والفرص من زيادة رأس مال الشركة هو بناء معمل جديد ينتج أنابيب الزجاج الصافية والملمنة والتي تستورد حالياً في أوروبا، وتستعمل هذه الأنابيب في معمل الشركة الحالي الذي يقصدها وعضدها لجمعها جاهزة للإستعمال في حفظ الأدوية حسب طلب المشتري.

وقال عبد السلام العوضي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة Gulfinvest أن هذه العملية تعطي مثلاً جيداً عن العمليات التي تخصص فيها شركتنا وهي تنمية الشركات الخاصة الواعدة في الأسواق العربية الناشئة.

لهدأ لعل الفينوك وبخية

وتشير بيانات البنك عن عمليات السنة الماضية إلى أن حجم الميزانية بلغ 3819.2 مليون جنيه في 31 كانون الأول/ديسمبر بينما بلغ مجموع الودائع 2942.3 مليوناً وحقوق المساهمين 334.6 مليوناً بنمو بنسبة 9.4 في المئة عن العام المالي السابق. وبلغ مجموع التسهيلات مليار و589 مليون جنيه زيادة 20 في المئة عن العام 1998 السابق. وحقق البنك ربحاً صافياً بلغ 96.7 مليوناً مقابل 77.8 مليوناً بزيادة نسبتها 24.3 في المئة.

وتشير دراسة تحليلية صدرت مؤخراً إلى أن البنك يتبنى ستراتيجية طموحة تهدف إلى زيادة ربحية البنك عبر التحول نحو مفهوم البنك الشامل والتوسع في تقديم خدمات تستفيد مواكبة التطورات المصرفية في مصر وخارجها. وقد بدأ البنك في إدخال نظام التلغون البنكي بالإضافة إلى خدمة A.T.M. وفي مجال سياسة التوظيف داخل البنك أشارت الدراسة التحليلية نفسها إلى تحول البنك من الاستثمار في أدوات الخزائنة مقابل التوسع في منح القروض والتسهيلات الائتمانية لقطاع الأعمال. ■

قطاعات واسعة وحيوية من الاقتصاد المصري

يذكر أن البنك الوطني المصري شهد على مدى العامين الماضيين سلسلة استثمارات بدأت بخروج أحمد قورة مدير عام البنك وانتهت بخروج فصيل السحار العضو للنتدب منذ شهر، كما أنه عانى بصورة خاصة من التناقضات بين بعض كبار المساهمين ومجلس الإدارة حول سياسياً رئيسية تخص مستقبل البنك وسبل تفعيله. إلا أن قضية البيع أو تعديل ميكل الملكية حظيت بتوافق في الآراء بين هؤلاء المساهمين ووصل إلى حد الإجماع على شروط هذا التعديل وضرورة تحقيق مكاسب محددة من وراء هذه الخطوة سواء للبنك أو للمساهمين.

بدائل ساويزس

وتقول مصادر مقربة من ساويزس أن رجل الأعمال المصري يمتلك بدائل عدة في حال عدم سيطرته على الوطني المصري، منها شراء بنك آخر من خلافة بنك معروفه للبيع بينه بنك التجاريون والمصرف الإسلامي للتنمية، لكن ساويزس يفضل دخول قطاع المصارف بقوة عبر بوابة الوطني المصري، الذي يهي على الرغم من مشاكله الداخلية في مقعة البنوك الناجحة والأعلى ربحية في مصر خلال السنوات الثلاثة الماضية.

مجال الاتصالات الممولة تقوم أوراسكوم تليكوم بتبني ستراتيجية لتطوير خدمات الإنترنت عبر التلغون الممول ويبلغ نصيب أوراسكوم تليكوم 60 في المئة من سوق خدمات الإنترنت في مصر. ولقد أوراسكوم الشركة الوحيدة في مصر التي تعمل في قطاعات الاتصالات الممولة التي تمت خصصتها وهي الاتصالات الممولة والذاتية وتكنولوجيا الأقمار الصناعية.

وتعد أوراسكوم تليكوم Orascom Telecom جزءاً من مجموعة شركات أوراسكوم التي أسسها أنسي ساويزس العام 1990 وهي عبارة عن 5 شركات رئيسية: أوراسكوم تليكوم وأوراسكوم للإنشاءات والصناعة وأوراسكوم للمطروحات والتتمة السعيدية وشركة أوراسكوم القابضة للمرافق وشركة أوراسكوم للأنظمة التكنولوجية ويعمل نحو 20 ألف موظف في هذه المجموعة العملاقة.

أوراسكوم تليكوم بأغلبية مقاعد مجلس الإدارة، حسب تصريح لمحسن مكيال المدير العام لشركة EFG التي استثمرت بانينج Banking Investment التي قامت بتطبيق الاتفاقية نهاية عن شركة أوراسكوم تليكوم. وتعتمد أوراسكوم تليكوم أن تفلن خلال النصف الأول من العام الحالي عن حصولها على المزيد من التراخيص لإقامة شبكات للتلغون الممول بنظام GSM، وهي ثاني في مقدم الشركات التي قدمت بروض لإنشاء أول شبكة للتلغون الممول في اليمن، كما تتعاون مع حكومة الجزائر للحصول على ترخيص لإقامة شبكة للتلغون الممول هناك. وتعتمد الشركة طرح أسهم للاكتتاب العام قيمتها ما بين 400 و500 مليون دولار من خلال بورصتي القاهرة والإسكندرية وبورصة لندن وذلك في وقت لاحق من هذا العام.

وبالإضافة إلى النجاحات المحققة في



محمود عبد العزيز

محمود عبد العزيز - الاقتصاد والإعمال ليس في محفظة البنك الأهلي ما يدعو إلى الخجل وأنا باقٍ رئيساً لاتحاد المصارف العربية

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

بحلول سن التقاعد،
أما بشأن البنك التجاري الدولي -
والكلام لا يزال لـ **محمود عبد العزيز** - فأنا
رئيس هذا البنك منذ سنوات وبعد أفضل
بنك مصري على الإطلاق بشهادة 4
مؤسسات تقييم دولية. أما عن خروج
عادل اللبان من التجاري الدولي، فقد خرج
بعض إرادته ولم يلح به أحد وما زلنا
نرغب بـ اللبان في أي موقع في مصر
فليس هناك تصفية حسابات أو إطاحة.
ويضيف محمود عبد العزيز أنه سيظل
رئيساً لاتحاد المصارف العربية لمدة عام
ونصف حيث تنتهي مدة رئاسته منتصف
2001 مؤكداً أن أمر الاتحاد متروك لأعضاء
مجلس الإدارة الذي، جذبني في - ولأول مرة
في تاريخ الاتحاد - رئاسة ثالثة فهل هذا
صدفة؟.

صناعة البنوك، لم اعتود على الإطلاق
التحسس في إبداء الرأي الفني فلسنا
رجال سياسة وليس لتصريحاتي أي طابع
سياسي لأنه لا يوجد أي طابع أو غطاء
سياسي لعلي.
وأضاف: ليس هناك ما أخجل منه في
محفظة البنك الأهلي، لكن هذا لا يمنع وجود
تعثر لبعض العملاء شأن أي بنك آخر. ولكن
- مع احترامي للمسئولية المصرفية - فإنني
أتمنى أن يكون هناك ما ينسب لـ **محمود**
وهيه الذي نخفر بدورنا معه في تحرير
الوطن. وينطبق الكلام نفسه على **محمد**
جهندي - رئيس مجموعة شركات
بي.إم.بس - فليس هناك ما يشوب أعماله،
وكذلك **أحمد بيهيت** الذي نخفر بدورنا أنه لا
إنشاء شركات. ويؤكد عبد العزيز أنه لا
علاقة لأوضاع البنك الأهلي بخروجه بل

أثار التقرير المنشور في العدد الماضي
في الاقتصاد والأعمال، حول ملائسات
خروج **محمود عبد العزيز** من رئاسة البنك
الأهلي المصري ردود فعل واسعة في
الدوائر المصرفية في مصر والبلاد العربية.
وفور نشر الموضوع اتصل **محمود عبد**
العزيز الذي مازال يشغل منصب رئاسة
البنك التجاري الدولي بـ «الاقتصاد
والأعمال» لتوضيح بعض النقاط تعلقاً
على الأفكار وللعلوامة الواردة في
الموضوع منها أنه لا يسمى لمنصب عام أو
حكومي بدعوى أنه لا يسجل لثل هذه
الواقع وأن أحلامه «لا تشمل أن يكون
محافظة أو وزيراً».
وقال عبد العزيز: أنا رجل محترف في

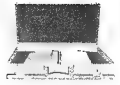
أوساط عبد العزيز تثير نظرية «المؤامرة»

ماذا وراء تراجع سهم «التجاري الدولي»؟

الساهمون اقتراح إدارة البنك بتوزيع
أسهم مجانية - كأرباح - على موظفي
البنك بقوة عامة انتهت بتراجع إدارة
البنك عن هذه الفكرة.
يبقى القول أن سهم البنك التجاري
الدولي لا يتركز في أيدي مستثمرين قلائل
وهو أحد عناصر محافظ الاستثمار التي
تديرها صناديق أجنبية فضلاً عن كونه
متداول في سوق لندن، وكل هذه
الاعتبارات تجعل من المستبعد وجود
تنسيق للتأثير على سعر السهم، ما يعني
ضرورة البحث عن أسباب في مكان آخر.
لا سيما أن تراجع الطلب على أسهم البنك
لم يقتصر على السوق المصرية بل
تعداه في الوقت نفسه إلى الأسواق
الدولية.

بسهم C.I.B. والمتداول في بورصة لندن
تعرضت هي الأخرى لانتكاسة
مماثلة.
وسبب تراجع سهم البنك إخراجاً
لرئيسه **محمود عبد العزيز** الذي أعلن فور
خروجه من البنك الأهلي أنه يعتزم تحويل
التجاري الدولي إلى «البنك الأول في مصر»
في غضون ثلاث سنوات. لم يكن صدفة
أن تكون أوساط عبد العزيز قد سارعت
لاعتبار الضغط على سهم البنك نوعاً من
«المؤامرة» يقوم بها خصوم عبد العزيز
بهذه إخراجاً وإضعاف موقعه في البنك
تصعيداً لإخراجه.
وكانت الجمعية العمومية التي
عقدت في مطلع العام الماضي شهدت
جلسة عاصفة عندما قابل

يقول سماسرة ومستثمرون في سوق
الأن أن سهم البنك التجاري الدولي
C.I.B. لم يعد يحظى ببريقه السابق لدى
المستثمرين. وقد ارتفعت شهرة السهم في
وقت يتصدره لحركة التداول والفترات
الانتقالية في سعره، ما جعله قاسماً
مشتركا في أي محفظة أوراق مالية لدى
الأفراد والبنوك وشركات التأمين
وصناديق الاستثمار مجتمعة.
إلا أن ترتيب سهم C.I.B. تراجع الآن
إلى الموقع الخامس وأحياناً السادس في
حركة التداول بعد أسهم المحصول
والإسمنت والإنتاج الإعلامي كما تعرض
سعره لضربات متلاحقة أفقدته نحو 20
في المئة من قيمته في أقل من ثلاثة أسابيع
كما أن شهادات الإيداع الدولية الخاصة



بمساهمات عربية وأميركية وأوروبية «ماك» التونسية رفعت رأس المال مكتبان جديدان في الكويت وجنيف



بن شعبان: علاقتنا مع

«التونسية للأوراق المالية» جيدة
ونستثمر لدى شركة شقيقة لها

على العلاقة للباشرة مع عملائها، وسيوفر لنا مكتب الكويت فرصة قيمة للترويج والتعريف بالخدمات الاستثمارية والمالية المتنوعة التي تقدمها «ماك».

«ماك» والتونسية للأوراق المالية

إلى أين ستتؤدي المنافسة داخل السوق التونسية؟ وهل تستطيع «ماك» المحافظة على المرتبة التي بلغتها؟ يرى مراد بن شعبان أن المنافسة دليل صحة وبادرة خير للسوق المالية التونسية شرط أن تبقى في حدود المنافسة الشريفة واحترام أصول المهنة وهذا ما يجري حالياً، «خصوصاً أن العلاقة التي تربطنا مع المنافس الأول لنا أو الشركة التونسية للأوراق المالية (Tunisie Valeurs) علاقة جيدة إلى أبعد الحدود، ونحن ننظر باحترام كبير للمجموعة التي يرأسها أحمد عبد الكافي، ونعتبر أنهم يمارسون عملهم بمهنية عالية والدليل أننا نستثمر لحساب عدد من عملائنا في شركة استثمار رقابية (سدات) تابعة لهذه المجموعة، ما يؤكد فئاعتنا بكفاءة «TUNVAL» وشركاتها للشقيقة».

الشريف:

توسيع المساهمات لا يؤثر
على استقلالية القرار

يجهلون الكثير عن السوق المالية التونسية. لذلك سنقوم بمقابلة لقاءات وندوات مع هؤلاء، لشرح واقع الاقتصاد التونسي والتطورات المتسارعة التي شهدها في السنوات الأخيرة، فضلاً عن الاستقرار السياسي والاجتماعي الذي تعيشه تونس.

إضافة إلى أن التواجد في جنيف، يتيح لنا الاحتكاك بأهم خبراء المال والاستثمار والخدمات المصرفية الشخصية بما يحسن من قدراتنا ويطور كفاءتنا في مجال الهندسة المالية. وقد اخترنا إدارة المكتب الأنسة فريال الغفري وهي صاحبة كفاءة علمية وعملية عالية. علماً أن مراد بن شعبان سيتواجد في المكتب مرة في الشهر على الأقل، خصوصاً في مرحلة الانطلاق.

مكتب الكويت

«وبدأنا التحضير لفتح مكتب في الكويت وذلك خلال شهر أيلول/سبتمبر من العام الحالي»، بهدف التواجد الدائم في المنطقة العربية، وهذا الأمر منسجم مع السياسة العامة للشركة وفلسفتها القائمة

أنجزت شركة «ماك» للوساطة في تونس رفع رأس مالها بإدخال مساهمات أجنبية جديدة وذلك من مصادر خليجية وتحديدًا من الكويت، إضافة إلى مساهمين من أميركا وسويسرا، وتجري مفاوضات حالية لإدخال مساهمات فرنسية.

وقال رئيس الشركة محمد عبد الوهاب الشريف أن «ماك» حرصت في عملية رفع رأس المال على تنوع قاعدة المساهمين بما يؤمن لها شبكة علاقات دولية واسعة، والمحافظة على استقلالية القرار بحيث احتفظ الجانب التونسي بالأكثية للملكية في رأس المال.

وكانت شركة «ماك» التي تأسست قبل نحو سنتين، حققت تطوراً ملحوظاً خلال العام الماضي، فتمتدّت من المرتبة العاشرة إلى صدارة ترتيب شركات الوساطة في تونس، خصوصاً بعد أن استقطبت استثمارات خارجية أهمها مجموعة المال الكويتية.

وتوقع المدير العام المساعد في «ماك» مراد بن شعبان أن يتواصل نمو الشركة في المرحلة المقبلة بفضل خطة توسعية بدأت برفع رأس المال خطوة أولى تعقبها خطوات أساسيات عبر فتح مكاتبين للشركة في جنيف والكويت.

«ماك» في عالم المال

تفتتح «ماك» مكتبها في مدينة جنيف السويسرية منتصف نيسان/أبريل الحالي والغاية من هذا المكتب، يقول مراد بن شعبان هي:

1- التواجد في عالم المال الذي تتميز به جنيف، خصوصاً الصناديق الاستثمارية ولؤسسات المالية الدولية للضخوف بالسوق التونسية وعرض فرص الاستثمار في البورصة أو في الشركات غير المدرجة. وقد أتبعنا هذا الأسلوب سابقاً واستقطبنا مستثمرين إلى تونس ما شجعنا على فتح المكتب.

2- التواجد بالقرب من رجال الأعمال التونسيين والمتواجدين في الخارج والذين



بورشه الشرق الأوسط ٩١١ (٩٧١٤) www.porsche.com

في الواقع، يمكنك التمتع بتجربة منعشة
وحتى في الصحراء.

بورشه ٩١١ كاريرا كابرولييه.



PORSCHE

باريبا، KPMG، التونسية للأوراق المالية مجموعة دولية - تونسية إنجاز دمج 3 مصارف

علي ديهوب
رئيس STB



سيما أن الشركة التونسية للبنك تتبوأ الراتب الأولي في كثير من المؤشرات مثل الودائع والأرباح وغيرها، والسؤال الآخر هو إداري بحت، هل يطرأ تغيير على القوى البشرية وحجمها، ثم من يقود البنك المدمج، وهل يبقى التقليد الذي كان سابقاً حين كان يتولى قيادة هذه المصارف الثلاثة رئيس الشركة التونسية للبنك كونها هي التي أسست للمصرفين الآخرين، ولا بد من الإشارة هنا إلى أن رئيس STB علي ديهوب هو من الشخصيات المصرفية المعروفة في تونس، ولديه من الكفاءة والخبرة، كما أنه يتولى رئاسة جميع المصارف التونسية ويسهر شخصياً على برنامج تحديث القطاع المصرفي.

المصارف التي ستندمج هي: الشركة التونسية للبنك أحد أكبر المصارف التونسية، البنك القومي للتنمية السياحية وبنك تنمية الاقتصاد التونسي، وكان تم تشكيل لجان للإشراف على العملية وإصاها، تولت إحداهما الاتصال بمساهمي المصارف الثلاثة والثانية توحيد النظم الإدارية والمعلوماتية. عملية الدمج هذه تطرح تساؤلات عدة أهمها الشكل القانوني للمصرف الناتج عن العملية، وهل سيبقى مصرفاً حكومياً كون الدولة هي المساهم الأكبر في المصارف الثلاثة، أم تتبع الدمج عملية خصخصة تكون الأبرز في القطاع المصرفي التونسي، ثم هل يؤدي حجم المصرف الجديد إلى تغيير في ترتيب المصارف التونسية لا

دخلت عملية دمج 3 بنوك في تونس مرحلة حاسمة بعد أن اختارت الحكومة التونسية مجموعة دولية - تونسية لتقييم المصارف، لزمع مدجها وتقديم تقرير نهائي قبل منتصف شهر تشرين الأول/أكتوبر المقبل، لتسهيل الإعلان عن انطلاق البنك الجديد مطلع السنة المقبلة. وتضم المجموعة التي تم اختيارها: مجموعة باريبا الفرنسية، مكتب تدقيق دولي هو KPMG والشركة التونسية للأوراق المالية (Tunisise Valeurs)، وستبدأ عملية التقييم في وقت قريب جداً ويضطر لهذه الغاية أحد كبار مسؤولي باريبا دولاً وروزيير الذي شغل منصب رئيس صندوق النقد الدولي، وسيمشرف شخصياً على العملية.

التونسية للأوراق المالية وابلاين المغربية في مشروع مشترك



فاضل عبد الغفلي

جدي بدمج المجموعة التونسية وضمها إلى ابلاين المغربية، إلا أن العملية تحتاج إلى نوس عميق وإلى موافقة المساهمين في مجموعة ابلاين.

وعن العلاقة مع التونسية للأوراق المالية TVAI، قال جلال حوتي، صحيح أننا كنا بدائنا بتعاون مع هذه المجموعة في شمال أفريقيا وفي الأسواق الدولية، إلا أن أسلوب العمل والأراء لم تتوافق ووجدنا مصلحة في التعاون مع مجموعة الشريف، علماً أن علاقات شخصية تربطنا بمجموعة عبد الكافي لا سيما المدير العام للتونسية للأوراق المالية فاضل عبد الكافي، وهذه العلاقة الشخصية تبقى بمثابة عن الإختلاف في وجهات النظر حول أسلوب العمل.

الآتية: البنك الأوروبي للإستثمار (BEI)، الوكالة الفرنسية للتنمية والوكالة الهولندية للتنمية (NA TEXIS). أما عن الجانب التونسي فتساهم في الصندوق الشركة التونسية للإستثمار (TUNINVEST) التابعة لمجموعة TFG صاحبة المبادرة في هذا المشروع المشترك.

يذكر أن ابلاين كانت مرتبطة باتفاق تعاون مع الشركة التونسية للأوراق المالية TFG وتتنشط في أعمال الهندسة المالية والوساطة والتي حازت على مرتبة أفضل شركة وساطة في تونس للسنوات الثلاثة الماضية. إلا أن ابلاين اتجهت مؤخراً للتعاون مع مجموعة محمد عبد الوهاب الشرفي (MAC) التونسية والتي تدور إمكانيات الاندماج معها.

حول هذا الموضوع أكد أحد مسؤولي ابلاين المغربية جلال حوتي أن اتفاقاً شفهياً تم مع MAC التونسية للتعاون في السوقين المغربية والتونسية، وهناك تفكير

تم مؤخراً تأسيس شركة استثمار ذات رأس مال تنمية (Capital risque) بمبادرة من المجموعة المالية التونسية (TFG) التي يرأسها أحمد عبد الكافي وتضم شركات مالية وإستثمارية وخدماتية، تساهم في الشركة الجديدة جهات دولية ومغربية هي: IFC التابعة للبنك الدولي، البنك الشعبي الفرنسي (من خلال شركة تابعة له) ومجموعة ابلاين وهي إحدى أهم شركات الوساطة والإستثمار والهندسة المالية العاملة في السوق المغربية.

وقامت الشركة الجديدة بتكوين صندوق للإستثمار (Maghreb invest) بقيمة 25 مليون دولار قابلة للزيادة حسب تطور النشاط الذي سيقترن في مجال المساهمة في إنشاء مشاريع استثمارية في مختلف القطاعات وذلك في شمال أفريقيا.

تتبر الصندوق لجنة استثمارية تتمع دورياً بحضور جميع المساهمين في الصندوق وأبرزهم حالياً، المؤسسات

THE WORLD'S ULTIMATE PRIVATE AIRLINE WANTED A BUSINESS JET FOR THE 21ST CENTURY.

THERE WAS ONLY ONE CHOICE.

PrivatAir is the ultimate private airline.

They set standards for all others to follow. So when they asked Boeing for the ultimate business jet, Boeing knew they had the perfect answer.

The new Boeing Business Jet combines the benefits and flexibility of ultra long range travel with maximum space inside.

In fact, the BBJ has nearly three times the cabin space of a GulfstreamV or a Global Express.



PARTNERS IN EXCELLENCE



This space is perfect for PrivatAir's needs.

The needs of an exclusive private airline whose clients have the highest expectations.

Now PrivatAir offers its clients unrivalled choice and flexibility, having taken delivery of three BBJ's with cabin configurations for 16, 28 and 46 passengers.

Making PrivatAir the only airline in the world to offer Boeing Business Jets for private charter, and the only choice for ultimate service.



The first PrivatAir BBJ is currently on tour in Europe and the Middle East. If you'd like to find out more please call one of these numbers:

PRIVATAIR, GENEVA, SWITZERLAND. TELEPHONE +41 23 929 67 30 FAX +41 23 929 67 31 WWW.PRIVATAIR.COM
BOEING BUSINESS JETS SEATTLE, USA. TELEPHONE +1 206 655 9800 FAX +1 206 655 9700 WWW.BOEING.COM/BBJ

مسؤولية المستثمر درهم وقاية



في كل مرة تنهار مؤسسة أو تنكشف تناقض الإدارة السيئة في مؤسسة ما يسارع بعض المستثمرين إلى صب جام غضبهم على إبله المضيف للاستثمار أو على المهنة أو القطاع الذي ينتمي إليه المهني الخاطئ، أو ينفذون حتى إلى إصدار أحكام تعميمية لا تخطو عن الظلم مثل القول أن أهل البلد كلهم فاسدون!

هذا البحث الدائم عن أكباش فداء أو عن طرف ثالث يحمله المديرون وأصحاب الأعمال عادة مسؤولية أخطائهم ليس جديداً ولا هو حالة شاذة، بل يكاد يصبح جزءاً من ثقافة عربية قائمة على اتهام الآخرين، حيث يميل كل مختلص أو كل من يوقع نفسه أو مؤسسته في ورطة ما إلى التبرير والتفتيش السريع عن ضحية تلقى عليها نغمة الفضل، وهو ميل يؤدي غالباً إلى تغليب المشكلة ببطيئة كثيفة من التبريرات بدلاً من تعريتها ومواجهتها بامانة. وما لم نواجه مشكلاتنا وأخطائنا بنزاهة حقيقية، فلنأنا لن نتعلم ولا نخرج بدروس مفيدة لنا ولغيرنا.

ولا يحتاج المرء للكثير من التدقيق المايدي في مثل هذه الشكاوى ليجد أن للمسؤول الحقيقي عن الضسارة أو حتى عن سوء الأمانة ليس البلد ولا أهله بل هو المستثمر الذي لم يتبع الطريق الصحيح ولم يحم بالجهد المطلوب استملاً واستشارة ومشاورة وتقييم قبل اختيار استثماره أو اختيار شركائه أو من يسلمهم رقبته أو ذنبه، كما يقال. وكل البلدان لهذه الجهة متماثلة. إذ يوجد فيها الاستشاري الجيد والاستشاري الرديء، والمدير الأمين والنخيل لعم والدبير الضعيف والأمانة الخ. البلدان متشابهة وفرص الاستثمار الصحيح موجودة في كل بلد، والأخفاط الحقيقية قائم بين رجال الأعمال أنفسهم وفي حديمهم بالأمور وفي إدارتهم لاستثمارهم وفي نوع المشورة أو الإدارة التي يستندون إليها.

صحيح أن أخفايات المن في تنوع عام، والكثيرون من مديري اليوم ورجال الأعمال المبتدئين في عجلة من أمرهم، صحيح أيضاً أن الاستثمار في الخارج (سواء كان عربياً أم أجنبياً) يحمل مخاطر أكبر بكثير من الاستثمار في الداخل الذي نعرفه، هذه العوامل السلبية ليست مقصورة على بلد أو على دشمه، أو على مهنة. ثم أن وجود هذه الصعوبات الإضافية يترتب عليه التزام قواعد واحتياطات أكبر بكثير من الماضي لا أكثر ولا أقل. وقديماً قيل «درهم وقاية خير من قنطار علاج» وهذه جملة قصيرة لكنها معبرة.

والخلاصة أن تزايد حالات الفضل أو فضائح سوء الإدارة في مجتمعاتنا ترتبط بالتزايد الكبير في عدد المشاريع الجديدة من دون أن يرافق ذلك تزايد حقيقي في عدد من يستعملون فعلاً تسمية قياديين أو إداريين أو رجال أعمال. فهناك «رجال أموال» كثيرين لكن رجال الأعمال (أي أولئك المؤهلين لبناء الأعمال وتطويرها) قليلون بل أقل مما تنصرون. كذلك الأمر على مستوى الإدارات حيث حملة الشهادات والألقاب للمائة كليون، لكن للمديرين الجاهلين للتميز من يوقع المهنة قليلون. ويكفي أن يجتمع أصحاب الأموال مع أصحاب الألقاب للمائة حتى تكون قد أسست للمشكلة من أول يوم. ضافات أن التواتر المستمر لحوادث انهيار الأعمال أو ترقب الاستثمارات أو فضائح سوء الإدارة يكشف عن فقرة أساسية في

مجال المشورة الاستثمارية أو وكالات الاستعلام عن الأشخاص وخلفياتهم وتقييم مخاطر الاستثمار المرتبطة ليس بالفرط الاقتصادي أو الجديوى أو ما شابه بل مخاطر الاستثمار المرتبطة بالعامل الإنساني أي تكوين الشركاء المختلصين وخلفياتهم وكفاءة الإدارة وأشخاصهم وسجلهم في الأداء الحقيقي والذي غالباً ما يختلف عن ما يرد في سيرتهم الذاتية أو المهنية. ■

كرفال شركات التكنولوجيا إلى متى؟

على مدى الخمس سنوات الماضية تجاوز أداء مؤشر ناسداك لشركات التكنولوجيا الرفيعة كل التوقعات كما يبدو من الجدول التالي:

السنة	الارتفاع
1995	39.92 في المئة
1996	22.71 في المئة
1997	21.64 في المئة
1998	39.63 في المئة
1999	85.59 في المئة



وبعد الارتفاع الذي سجله المؤشر في العام الماضي قد يعتقد البعض أن العام 2000 يشهد هدوءاً أكبر. بالعكس فمؤشر ناسداك الذي أقلل قريباً من عتبة 4000 اجتاز في 9 آذار /مارس الماضي عتبة 5000 أي نحو 25 في المئة من نهاية العام 1999 قبل أن يصاب بالإنعاش ويهب بسرعة إلى عتبة 4600 في أقل من أسبوع.

يعلق أن نذكر أنه وعند إطلاق مؤشر ناسداك على أساس 100 نقطة عام 1971 فإن المؤشر أخذ عاماً 24 في المئة في 1000 نقطة وكان ذلك في تموز /يوليو 1995 عندما بلغ 1005.89. لكن في غضون ثلاث سنوات تالية فقط اجتاز المؤشر عتبة 2000، وفي العام 1999 اجتاز المؤشر خلال العام نفسه عتبة 3000 ثم عتبة 4000 في كانون الأول /ديسمبر 1999 الأمر الذي مثل قفزة هائلة 86 في المئة في سنة واحدة (راجع الجدول) وبلغت ثلاثة أضعاف التحسن في مؤشري دواو جونز وستاندرد أند بورز. وأصبحت شركات التكنولوجيا تبايع بسعر يبلغ 56 مرة معدل الربح على السهم P/E مقابل 24 مرة معدل الربح للشركات المدرجة في مؤشر ستاندرد أند بورز. علماً أن مؤشر السهمري الأمريكي في الكثير من شركات التكنولوجيا يتجاوز الـ 160 في الكثير من الحالات! ■

ومن المذهبي أن يؤدي الارتفاع الطهي في أسعار شركات التكنولوجيا إلى إثارة مخاوف متزايدة من احتمال انفجار الفقاعة مع ما يرافق ذلك عاصم من دمار وآلام خصوصاً لصغار المستثمرين. وفي كل يوم يزداد عدد المحللين الذين يعتقدون أننا دخلنا مرحلة اللاعقلانية في سلوك البورصة وأن التصحيح لا بد أن قريباً وهو سيأتي لا محالة يتوقف سيل الاستثمارات في الشركات التكنولوجية قديمها وجديدها.

البعض يعول على اتجاه رئيس الاحتياط الفدرالي الأميركي إلى رفع سعر الفائدة الفضلى على الدولار بالتدريج خلال العام الحالي (كانت الفائدة في منتصف آذار /مارس 5.75 في المئة). لكن المشكلة هي أن معظم شركات التكنولوجيا لا يتربط عليها ديون كبيرة للمصارف كما كانت قادرة على إيجاد الأموال من خلال بيع الأسهم في السوق. ■

لماذا يهرب وارن بافت من أسهم التكنولوجيا؟

من ماذا لم يسمع بالمستثمر الأميركي الشهير وارن بافت؟
الم يكن هذا السنوات طويلة
يتصدر ثلاثة أكبر 500 ثري في
العالم التي تنشرها مجلة
«فورتن» سنوياً قبل أن
يخسر هذا الموقع المليارديرات
الإنترنت والكمبيوتر أمثال بيل
غيثس؟



لكن شهرة بافت لم تكن في
ثروته بل بكونه (وشركة)

الاستثمار التي يديرها وتدعي برتشاير هاتواي) أهم مستثمري
الولايات المتحدة من حيث بعد النظر والقوة على اختيار الشركات
الناجحة وأخذ حصص استراتيجية فيها، حتى أصبح السوق يتابع
دوماً باهتمام ما يقول أو يفعله في السوق.

ولما كانت بافت هذه الشهرة فإن المراقبين والعديد من يحملون
أسهم شركته أتوا على الدوام خلال السنوات الثلاثة أو الأربعة
للمناسبات السؤال التالي: لماذا تجاهل بافت تماماً موجة الاستثمار في
أشهر شركات التكنولوجيا ولماذا «فشل» بالتالي في اكتشاف طاقات
الربح التي تحتويها تلك الشركات ففسر بذلك فرص تحقيق أرباح
كبيرة لنفسه واستثمره.

هنا اختلافات من أجوبة بافت على تساؤلات المستثمرين وهي كما
سنرى تعكس فلسفة متماسكة كثيراً ما تخفى على المبتدئين:
فهو قال في اجتماع للجمعية العمومية لشركته في نهاية السنة
الماضية مبرراً تجاهله لأسهم شركات التكنولوجيا، إننا نعتقد بأن
التكنولوجيا الحديثة أسهم جداً من منظور اجتماعي لكننا
كمستثمرين نسعى دوماً للتعامل مع شركات أو أعمال يمكننا التنبؤ
بمسيرتها في المدى الطويل (15 إلى 20 سنة مثلاً). وهذا يعني إننا لا
نتمسك كثيراً بالتغيير السريع بل نراه بمثابة تهديد أو شذو، ونحن
ذلك نسعى للاستثمار حيث لا نخاف من حدوث التغيير وحيث
يمكننا حماية أسسنا القائمة والتي نجحت في تحقيق الربح الوفير
على أي حال.

وهي مناسبة أخرى قبلها عام قال بافت: «ليست لي رغبة في
دخول لعبة يكون فيها للشخص الآخر ميزة عليّ، إذ يمكنني أن أنفق
كل وقتي خلال العام المقبل في التفكير بأسهم التكنولوجيا ورغم ذلك
فإن أكون من حيث دقة تحليلي لهذا القطاع في المرتبة الـ 100 أو
الـ 1000 أو ربما الـ 10 آلاف بالمقارنة مع الآخرين، أما أن يكون هناك من
يحقّق المثل الكثيري للعبة فهذا لا يعجزني أبداً لأن المهم بالنسبة لي
هو أن تعمل في المجال الذي تفهمه، فالهم دوماً أن تحدد دائرة كفاءتك
لا وتشرد عنها بفعل إغراءات ظرفية. هذا في نظري أحد أهم شروط
النجاح في الاستثمار».

في مناسبة ثالثة قدم بافت برهانا رياضياً للدفاع عن موقفه
لخصه كالتالي: إن في أميركا اليوم نحو 400 شركة تحقق أرباحاً
سنوية تتراوح بين 200 مليون دولار. ويعد خمس سنوات من الآن قد
يرتفع العدد ربما إلى 425 أو 450 شركة لكن ليس أكثر. لكن إذا نظرنا
إلى الشركات التي يتم تداولها في قطاع التكنولوجيا فإننا نجد ما تعد
بالمئات. ومؤكد فإن نسبة مئوية مرتفعة من هذه الشركات أن تحقق
الأمال التي علقت عليها. لكن الصعوبة الكبرى هي معرفة أي
الشركات هي التي ستحقق وبالتالي التي ينبغي الانعقاد عنها.
ومعظم هذه الشركات تتبع أسهمها بأسعار ستفرض عليها عاجلاً أم

أجلاً تحقيق هذا المعدل من الربح، لكن ذلك لن يحدث إلا للقليل منها.
كلام يدعو إلى التفكير ويكشف بوضوح عن الفارق الحقيقي بين
شخصية وحكمة المستثمر العريق وبين شخصية أو قيم ومعرفة
تصرف المضارب. ■

الشفافية السعودية في التطبيق



توقيع الملكة السعودية
لعقد الهاتف الجوال الجديد
كان يمكن أن يمر كمحدث عادي
لولا أنه كشف عن مغفلة
كبيرة كانت في حد ذاتها أول
درس عملي على الفوائد الهائلة
التي يمكن أن تجنيها المملكة من
تطبيق الشفافية أكبر في إرساء
المعقد الحكومية في كافة
القطاعات والمجالات العامة.

يموجع العقد الجديد مستقدم شركة أريكسون السويدية التي
رسا عليها للعقد بأضافة مليون ومئتي ألف خط على الشبكة الحالية
الجديد بكلفة تقدر بنحو 306 ملايين دولار، مما يعني أن متوسط كلفة
الخط الجوال الواحد تقارب الـ 275 دولاراً. لكن قبل أقل من سنتين تم
تأجير عقد بعد 575,000 خط جوال إلى شركة لوسنت الأميركية
وبلغت كلفة العقد يومها نحو 700 مليون دولار أميركي، ما يوزي
متوسط كلفة بالخط الواحد قدره 1220 دولاراً وهي كلفة في الخط
تزيد بنسبة 430 في المئة عن الكلفة التي أمكن تحقيقها في العقد مع
أريكسون. باختصار فإن العقد الجديد يوفر للنسبة ضعف عدد
الخطوط التي نص عليها العقد مع لوسنت مقابل نصف المبلغ الذي
نص عليه العقد مع الشركة الأميركية. وهذا يعني توفيراً على شركة
الاتصالات السعودية يقارب المليار دولار.

الملفت أن تكون هذه الأرقام قد نشرت في صحيفة الرياض
السعودية ضمن دراسة للدكتور إبراهيم عبد الرحمن القاضي أستاذ
الاتصالات في جامعة الملك سعود، أهم درس فيها هو ببساطة وعلى
حد تعبيره «فوائد المنافسة وضروته». إذ أتاحَت المنافسة للمفتوحة
تحقيق وفورات ضخمة لا بد أن تنعكس بوفر في كلفات شركة
الاتصالات وبالتالي بوفر ملموس على المستهلك. ويقول الكاتب أن
الزايا التي تنجم عن المنافسة لا تقتصر على الوفرة في السعر بل أنها
تتمدد إلى ضمان جودة الموصفات والامتياز بها. وضرب مثالاً
على ذلك أن العقد الجديد يتضمن إضافة عدد كبير من الخدمات
الجديدة في نظام الجوال إضافة إلى توفير نظام متقدم يعمل بتدوين
(900، 1800 ميجابايت) الأوامر التي سبق للاختناقات على الشبكة
ويحسن جودة الصوت في التصادم بالهاتف الجوال.

يبقى أن نورد هنا نقلاً عن «الرياض» بعض الفوارق الملمفة في
متوسط كلفة الخط الجوال على يد الدول. ورغم أن الموصفات قد
تختلف بين عقد وآخر وفقاً للمواصفات التقنية وعدد الخطوط
المشمولة بالخط فإن الفارقة لا تختص مع ذلك بعض الدول. ففي
الصين الشبكية (100 ألف خط) كانت الكلفة التي تقاضتها شركة
نوكيا نحو 200 دولار بالخط. في المقابل كانت الكلفة في لبنان (85 ألف
خط من أريكسون) 448 دولاراً بالخط. ودفعت قطر لشركة موتورولا
186 دولاراً بالخط (70 ألف خط اشترك) وتكبّرت تونس لشركة الكاتيل
مبلغ 571 دولاراً بالخط (مقابل 35 ألف خط) ودفعت السلطة
القطرانية 400 دولار كلفة الخط الواحد لشركة أريكسون (مقابل 100
ألف خط) والبحرين 250 دولاراً لأريكسون لإيجاد 80 ألف خط. ■



خلال المؤتمر الصحفي: رياض سلامة يوسط فريد رؤوفان و رؤوف أبو زكي

ينعقد في بيروت

20-18 أيار / مايو 2000

المؤتمر السنوي السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية

«...نشدد على أهمية هذا المؤتمر حيث من المعروف أن مصرف لبنان يخصص نشاطه الأساسي في هذا المؤتمر.. وأنا نحرص على إنجاحه لأنه يخدم طموحاتنا لإعادة لبنان قاعدة للعمل في المنطقة... وقد لاحظنا في المؤتمرات الخمسة الماضية حضوراً نوعياً من البلدان العربية والأوروبية كما من لبنان...»

بهذه العبارات استهل حاكم مصرف لبنان السيد رياض سلامة المؤتمر الصحفي الذي عرض للمؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية (بيروت/ فندق فينيسيا/ 20-18 أيار/ مايو 2000) الذي تنظمه مجموعة «الاقتصاد والأعمال» بالاشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي.

أما رئيس جمعية مصارف لبنان فريد رؤوفان الذي شارك في المؤتمر الصحفي فقال: «كالمادة، تعلق على هذا المؤتمر أهمية كبرى كونه يشكل مناسبة دورية للتقاضي والتباحث والتشاور والتسيق في أهم القضايا الراهنة المطروحة على أسواق المال والأعمال العربية في القطاعين العام والخاص. ولا شك في أن قطاعات المصرفية معني إلى حد كبير بأنشطة هذا المؤتمر على أرض لبنان، خصوصاً أن المصارف اللبنانية توابك من كدب آخر التطورات المتسارعة التي نشدها في عالم المصارف وفي ميادين الاتصالات ونقل المعلومات وتحرير أسواق السلع والخدمات والتجارة...»

فرصة لوكالة التطورات

وتحدث مدير عام مجموعة «الاقتصاد والأعمال» رؤوف أبو زكي عن المؤتمر فقال:

من الطبيعي القول أن المؤتمر سيركز أعماله ومناقشاته هذا العام على محاولة تحليل المضاعفات المرتبطة لهذه التطورات على الصناعة المصرفية والمالية وعلى الاقتصاد العربي، والسبل المطلوبة لتكثيف مع الشروط الجديدة وتحقيق الفوائد القصوى من اتجاه الأسواق المالية للانفتاح وما يوفره ذلك من فرص كبيرة للمؤسسات المالية وللمبادرة. وفي هذا السياق، تسعى هذا العام إلى اختيار متحدّين يمكنهم، بفضل تجاربهم الواسعة والمتنوعة ومواقعهم المؤثرة في صنع القرارات في بلدانهم أو مؤسساتهم تحقيق أعلى درجة من الفائدة للمشاركين وإثراء المناقشات.

وأضاف: «إننا نواظب بذلك على تحويل المؤتمر إلى فرصة حقيقية لوكالة التطورات التي تواجه الاقتصاد والاستثمار والعمل المالي في العالم العربي بل واستباق هذه التطورات ليستسي للمؤسسات ولصانعي القرار استيعابها بصورة مبكرة والاستعداد لها واستخلاص أقصى الفائدة منها. فنحن عندما قررنا الدعوة إلى أول مؤتمر للإستثمار وأسواق رأس المال العربية لم تكن أسواق الأسهم قد بلغت ما بلغت الآن، لكننا رأينا يومذاك أن تلك الظاهرة مرشحة بمرسنة للتحوّل إلى أهم محرك للنمو والنشاط الاستثماري في المنطقة، فقررنا الدعوة إلى أول مؤتمر يعقد بشأنها في العام 1995. لكننا وبالروحية نفسها حرصنا منذ ذلك الوقت على تكييف أغراض المؤتمر وتركيزه للمحدّثين وأسلوب المناقشة بما يأخذ في الاعتبار التطورات المستجدة وما قد يظهر في أفق المؤتمر من احتمالات أو اتجاهات تقوض نفسها. وبذلك تمكّننا من الإبقاء على حيوية المناسبة وعلى فوائدها للمشاركين. ولهذا

السبب ربما، فإن المؤتمر لا يزال يستقطب في كل عام المزيد من المشاركين عربياً وأجانباً، وقد زاد عددهم في العام الماضي عن 500 من بلدان، ونحن نتوقع استمرار الزيادة هذا العام، بل أن هذا المؤتمر تحول بسبب جدته وما يوفره من فرص التفاعل واللقاء بين المصرفيين والمستثمرين العرب وبين محافظي البنوك المركزية ووزراء المالية وغيرهم من كبار المسؤولين إلى المنتدى العربي الأول في مجاله.»

محاور

وأستعرض أبو زكي أهم المحاور التي ستناولها المؤتمر وهي:

- 1- اتجاهات الاقتصاد العالمي وتأثيرها على أسواق المال والاستثمار في المنطقة.
- 2- قضايا الإصلاح الاقتصادي والخصخصة.
- 3- تجارب الإستثمار الأجنبي في الأسواق العربية ومدى كفاية السياسات المالية.
- 4- مضاعفات فتح أسواق الخدمات المالية العربية للمؤسسات الأجنبية وما سيكون له من آثار على المصارف والمؤسسات المالية المحلية ودورها في السوق.
- 5- البلدان العربية واقتصاد الإنترنت الذي أصبح أهم مؤسسة في الاقتصاد الجديد. ما هو دور البلدان العربية في اقتصاد الإنترنت؟ وكيف يمكن تغادي التعميش التكنولوجي؟
- 6- تأثير الإنترنت على الصناعة المصرفية في المنطقة.
- 7- تقييم تجارب الدمج المصرفي في العالم العربي. ■

PATEK PHILIPPE
GENEVE
BA



Annual Calendar
by Patek Philippe

أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.
بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى الأجيال
القادمة... الى أقرب الأحباء.. الأقارب.

بمشاركة الحكومة الجزائرية وحضور عربي دولي



رئيس الحكومة احمد بن بيلور وسير عام مجموعة AITWA رؤوف ابو زكي

انطلاقاً من هذه التطورات ومن للمناخ السياسي والامني والاقتصادي الجديد بانورت مجموعة والاقتصاد والاعمال، الى طرح فكرة اقامة مؤتمر في الجزائر يتناول فرص الاعمال والاستثمار المتاحة ولات امتصاً وتجاوباً كبيرين من السلطات الجزائرية. وقام وفد من المجموعة برئاسة مديرها العام رؤوف ابو زكي بزيارة الى الجزائر حيث التقى كلاً من رئيس الحكومة ووزراء التجارة، المساهمة وتنسيق الاصلاحات، الزراعة، ووزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والأمناء العامين في وزارات المال والسياحة ومؤسسة تشجيع الاستثمار وجمعية المصارف والمؤسسات المالية ناهيك عن اجتماع عقد في وزارة التجارة وضم للبراء العامين لكل الوزارات والهيئات الجزائرية المختصة وغرفة للتجارة والصناعة وغيرها.

وانتهت هذه الاجتماعات بالاتفاق على عقد المؤتمر المذكور في العاصمة الجزائرية يوم 11 و 12 حزيران/يونيو 2000 أي قبيل اقامة معرض الجزائر الدولي الذي يفتتح في 13 حزيران/يونيو بحيث يتسنى للمشاركين في المؤتمر زيارة المعرض والاطلاع على منتجات الشركات الجزائرية (وغيرها بالطبع) كما يتسنى للشركات

مؤتمر استثماري في الجزائر تنظيمه الاقتصاد والاعمال

الجزائر - حسين فواز

تشهد الجزائر منذ بضع سنوات تطورات سياسية واقتصادية مهمة كان أبرزها وصول الرئيس عبد العزيز بوتفليقة الى قمة الرئاسة في إطار برنامج ما سمي بـ«الوثام الوطني». وبالفعل تصقلت منجزات كبيرة على الصعيد السياسي والامني والاقتصادي، وأضحت هناك قيادة واضحة الرؤيا والاهداف ومصممة على تجسيد هذه الرؤيا بجرأة وبكثور من الدراية والحكمة والواقعية.

وتتملك الجزائر ثروات طبيعية وبشرية ضخمة وسوقاً استهلاكية محلية كبيرة قوامها 30 مليون نسمة مع بعد خارجي كبير ارتكازاً الى جوارها الافريقي والاوروبي والى اتفاقاتها الاقليمية والدولية.

واخذت الجزائر نهج سياسة الانفتاح والاصلاحات الاقتصادية الهيكلية وتعرض معظم مؤسساتها المملوكة من الدولة على المستثمرين المحليين والعرب والاجانب انطلاقاً من اعتمادها النهائي والحاسم سياسة اقتصاد السوق.

للانطلاق.

وأكد الوزير مدلسي أن الجزائر جاهزة لتوفّر للمشاركين في المؤتمر كافة المعلومات والمعطيات حول فرص الأعمال والاستثمار، كما يمكن تنظيم جولات ميدانية في المدن الكبرى للتعرف على إمكانات البلاد وطاقتها الإنتاجية، لا سيما أن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة ستكون شريكة في تنظيم المؤتمر ويمكنها بالتالي وضع رجال الأعمال الجزائريين في حالة استعداد للقاء المشاركين وتعريفهم بقدرات القطاع الخاص.

نور الدين بوكروح

وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة



وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة نور الدين بوكروح

اعتبر الوزير نور الدين بوكروح أن لدى «مجموعة الاقتصاد والأعمال» جدية ملققة وهذا «بشخصنا وبصنعنا نكون مستعدين لبذل كل الجهود الداعمة للمؤتمر المزمع عقده».

وأضاف: هناك توجهات جديدة في الجزائر، والرئيس بوتفليقة أعطى نفساً جديداً يظهر من خلال نشاط الحكومة. لدينا في الجزائر اهتمام كبير بالاستثمار العربي ونعطي الأولوية، والرئيس يردّب بتفعيل العلاقات السياسية العربية لتكون ذات بعد اقتصادي واسع. وعن دور الوزارة قال بوكروح: وزارتنا فريدة في العلم العربي لأنها تختص برعاية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذا توجه علني يجب التنبه له والاهتمام به، 99,8 في المئة من المؤسسات الأوروبية هي ذات حجم صغير ومتوسط، ونشاط وزارتنا يواكب التحول الاقتصادي في الجزائر القائم على مبدأ الاقتصاد الحر، دور الدولة سيقيم على التشريع ودعم الاستثمار ونحن نوافق الاستثمار الأجنبي ونقدم له العون ليقوم مشروعه ويصل إلى مرحلة الإنتاج، كما أننا مستعدون للتعاون معه وتوفير الإطار القانوني والتشريعي للملائم. انطلاقاً من ذلك نحن نرى أن قانون الاستثمار في الجزائر بات يحتاج إلى تطوير كما يحتاج قانون المهنة للمصرفة إلى إعادة نظر.

وحول المؤتمر أكد الوزير بوكروح استعداد الوزارة للمساهمة في التنظيم ومواكبة المشاركين لأنه لا بد أن توثق العلاقات الاقتصادية العربية إلى مستوى العلاقات الأوروبية، ونأمل أن يفتح المؤتمر مجالاً جديداً للتعاون مع المستثمرين العرب، لذلك نريد أن نبرهن عن وجود إمكانات كبيرة في الجزائر لرفع مستوى التعاون العربي، وستعمل من جانبنا على خلق إطار للتقارب والتعاون بين رجال الأعمال العرب والقطاع الخاص الجزائري.

العارضة الإفادة من المؤتمر وبذلك يتكامل المؤتمر والعرض ويمكن بالتالي للمستثمر أخذ صورة متكاملة عن مناخ وفرص الأعمال والاستثمار في الجزائر وعن المنشآت الجزائرية المعروضة للتخصيص.

وسيجوز للمؤتمر على الأرجح برعاية رئيس الجمهورية عبدالعزيز بوتفليقة وبمشاركة رئيس وأعضاء الحكومة الجزائرية اللعنيين في شؤون الاقتصاد والمال والسياحة والزراعة والاتصالات بحيث يتم عرض السياسات والتوجهات المالية والضريبية والاقتصادية والإدارية الجديدة، بما يتيح للمشاركين في المؤتمر الاطلاع عن كثب على المستجدات وعلى المناخ الاستثماري الجديد وعلى الفرص المتاحة من خلال ذلك، كما يتيح لهم محاوره المسؤولين والالتقاء بقيادات المنشآت العامة والخاصة والوقوف على كل الجوانب موضع الاهتمام.

وقد أبدت معظم الهيئات المالية العربية المشتركة (الصندوق العربي للإنماء، صندوق النقد العربي، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، برامج تمويل التجارة العربية والإسلامية، المؤسسة المالية الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي الخ...) استعدادها للمشاركة في هذا المؤتمر. كذلك هو الأمر بالنسبة إلى الغرفة التجارية العربية الفرنسية وغيرها من الغرف المشتركة التي أبدت اهتماماً بالمؤتمر واستعداداً للمشاركة فيه وفي تنظيمه.

وقدّرت الهيئات المنظمة للمؤتمر عقد مؤتمر صحفي في العاصمة الجزائرية يوم 13 نيسان/أبريل لعرض برنامج المؤتمر والفعاليات العربية والدولية المشاركة فيه.

هنا تقرير عن زيارة وفد مجموعة «الاقتصاد والأعمال» إلى الجزائر ما بين 4 و 7 آذار/مارس الماضي:

مراد مدلسي

وزير التجارة



وزير التجارة مراد مدلسي

وجّه وزير التجارة مراد مدلسي الشكر لمجموعة «الاقتصاد والأعمال» وإلى البنانيين عموماً الذين وقفوا مع الجزائر في الأيام الصعبة، واعتبر أن لدى المجموعة تجربة غنية وعندها رؤية، كما لدى الجزائر تجارب عدة في استضافة المستثمرين والتعاون معهم. وأشار إلى اهتمامات وزارة التجارة الحالية المتمثلة بتتويع الصادرات وجذب الاستثمار إلى المناطق الحرة لا سيما أن المنطقة الحرة الجديدة التي أقيمت في منطقة بيليلازا أصبحت جاهزة

مشاركة وزارتنا في المؤتمر أساسية يقول الوزير تمار، لأن المستثمر الاستثماري يجب أن يمر عبر هذه الوزارة لأنها المعنية بمتابعة برنامج الخصخصة.

وأضاف: الخصخصة مفتوحة من دون قيود، ولا توجد قطاعات محظورة لدينا الأفكار والخطط، والظروف السياسية مؤاتية لإنجاز هذه العملية التي تتجاوز خصخصة قطاع أو مؤسسة لتصل إلى خصخصة اقتصاد بأكمله. للأسف القطاع الخاص ضعيف وقد أدت الظروف التي مر بها البلد ضعفاً، والحكومة تعمل جاهدة على دعم القطاع الخاص ليأخذ دوره كاملاً.

حول الأولويات قال تمار: لم نحدد أولويات لبرنامج الخصخصة، فنحن ننظر باهتمام إلى قطاع المصارف وقطاعات الخدمات والماء والكهرباء، لكن القطاع الأهم هو الصناعة. واهتمامنا بهذا القطاع ليس بدافع الربح أو الحصول على الأموال الباهظة وإنما كونه يلعب دوراً إقتصادياً عاماً لجهة خلق فرص العمل، وزيادة وتيرة التصدير وقيل ذلك الحد من حجم الاستيراد.

وتابع: أخذنا قراراً بتسليم الهاتف الخليوي (G.S.M) للقطاع الخاص وطلبنا استئراج عروض، كما نتهيأ لخصخصة الهاتف الثابت، مع معرفتنا المسبقة بأوضاع هذا القطاع الاستثنائية، ونزغب أيضاً أن يتحول قطاع المياه إلى شركات تخضع للقانون التجاري.

لقاءات موسعة



لقاء موسع بين وفد ATWA وممثلي الوزارات والهيئات الاقتصادية الجزائرية

إلى ذلك قابل وفد «مجموعة الاقتصاد والأعمال» كبار المسؤولين في وزارة السياحة والاميين العام لوزارة المالية إبراهيم بوزويون نظراً لغياب الوزير عبد الطليل بن اشهنو بداعي السفر.

وعقد لقاء موسع في وزارة التجارة ترأسه المدير العام لوزارة التجارة هدير مولود والمدير العام لمجموعة رؤوف أبو زكي وحضره ممثلون من معظم الوزارات وغرفة التجارة وجمعية المصارف ووكالة تشجيع الاستثمار وغرفة التجارة والصناعة وجمعية البنوك والمؤسسات المالية، كما عقد لقاء مشابه في مقر وكالة تشجيع الاستثمار.

ختامها مسك

وتوجت سلسلة اللقاءات هذه بقاء مع الوزير الأول السيد أحمد بن بختور الذي شكر «مجموعة الاقتصاد والأعمال» على مبادرتها، سيما وأنه يعرف نشاط هذه المجموعة عن كثب يوم كان وزيراً للمالية. وأبدى الوزير الأول الاستعداد الكامل لمساهمة الحكومة في إنجاز هذا المؤتمر الذي سيكون الأول من نوعه في الجزائر. ■

وختم بالتأكيد على الفرص الاستثمارية الكامنة في الجزائر، فالسوق تحتاج إلى كل شيء والعرض لا يغطي سوى 30 في المئة من الاحتياجات.

سعيد بركات

وزير الفلاحة



وزير الفلاحة سعيد بركات

في وزارة الفلاحة جرى لقاء مع الأمين العام وكبار الموظفين قبل الانتقال إلى مكتب الوزير سعيد بركات وتم الإعراب عن رغبة الوزارة بالمشاركة في التحضير للمؤتمر لا سيما أن الفلاحة من القطاعات ذات الأولوية والمفتوحة على الاستثمار، وبالتالي يمكن أن يشكل المؤتمر فرصة لعرض فرص الاستثمار وخصوصاً البرامج الجديدة مثل برنامج إعادة تكييف الإنتاج، والمزارع الشمعونجية التابعة لمعهد زراعية. كذلك هناك فرص في استصلاح الأراضي، إضافة إلى تصنيع المنتجات الحيوانية خصوصاً أن الجزائر تملك ثروة حيوانية كبيرة تقدر بـ 18 مليون رأس غنم، 5,5 مليون رأس بقرة 3,5 ملايين رأس ماعز. الوزير بسعيد بركات قال: نحن نفضل الاستثمار المباشر، ونرتب بمشاريع الشراكة لأنها تعطي مصداقية أكبر تجاه المستثمر مجالات الاستثمار واسعة ومتنوعة والسوق الاستهلاكية كبيرة وتحتاج للمنتجات. الفرص للعروض في القطاع ستكون مع الخواص ولدينا أكثر من 26 ألف خبير زراعي، ومساحات شاسعة في الجنوب. عندنا كل مقومات الزراعة من أرض وماء وشمس ويد عاملة وخبرات، فإذا كان هناك أخوة عرب مستعدين للاستثمار فليتفضلوا.

حميد تمار

وزير المساهمة الدولية وتنسيق الإصلاحات



وزير المساهمة وتنسيق الإصلاحات حميد تمار يتحدث إلى رؤوف أبو زكي

BEST BROKER IN TUNISIA

EUROMONEY

1997

"... the only independent Tunisian Broker (not a Bank subsidiary) to have a developed research department and two mutual funds..."

EUROMONEY

1998

"...Regarded as the only local Broker worth considering by foreign investors...provides the best research..."

EUROMONEY

1999

"... most foreign investors look only to Tunisie Valeurs when transacting business in the country ..."

ASSET MANAGEMENT

More than 320 million \$ under management

TunisieSicav

Bond mutual fund

first mutual fund in Tunisia

SicavPlus

Mixed mutual fund

Discretionary accounts

A wide range of accounts under management responding to the clients' needs

CORPORATE FINANCE

Listings in the TSE

SOTUMAG
EL MAZRAA
SPCD
SPDIT
PBHT
TUNINVEST
TUNISIE LEASING

Corporate Bonds issuing

CDS
BATAM
PBHT
TUNISIE LEASING

M&A Cement sector

Appointed adviser to the Tunisian government in the first round of the cement sector's privatisation

Banks merger

Member of the pool monitoring the merger of STB/BDET/BNDT

Contact persons

Karim MIMTA/Hédi BEN CHERIF
Equity Research Department
Tel.: (216 1) 802 192
Fax.: (216 1) 789 355
e-mail: mkarim@tunisievaleurs.com
e-mail: bhedi@tunisievaleurs.com

Fadhel ABDELKEFI
Managing Director
Mob.: (216 9) 314 766
Fax.: (216 1) 793 683
e-mail: afadhel@tunisievaleurs.com

Issam AYARI
International Sales
Mob.: (216 9) 311 557
Fax.: (216 1) 789 355
e-mail: aissam@tunisievaleurs.com

خسائر العرب تفوق الـ 120 مليون دولار



مكتب رئيسة حساس

شركة إيرينيوم التي بدأت كفكرة مثيرة في مطلع التسعينات انتهت أخيراً كأكبر كارثة مالية في صناعة الاتصالات الفضائية مع خسائر قد تترواح بين 5 و7 مليارات دولار. ومن بين الخاسرين في هذا المشروع الذي مات في عز شبابه مجموعتا اللوادر (التي لا تدملك) لشركة «إيرينيوم ميدل إيست» واللتان قد تصل خسائرهما في المشروع إلى 120 مليون دولار أو أكثر. وعلى الرغم من أن انهيار الشركة، التي لم يعض على انطلاق أعمالها أكثر من 18 شهراً، كان متوقعاً لأسباب عديدة فإن أول حالة إفلاس في ميدان صناعة الاتصالات الفضائية القلت يخلال كثيفة من الأسئلة على مشاريع أخرى في هذا القطاع برزت في السنوات الخمسة الأخيرة وهي مشاريع كان للعرب نصيب في تمويل بعضها. ومن أهم هذه المشاريع شركة ICO (إيكو) التي تأسست بمبادرة من مجموعة «إنمارسات» الدولية ثم مجموعة «غلوبال ستار» المدعومة من شركة لورال

أوقفت خدماتها للمشتركين، وطلبت من القضاء الأمريكي السماح لها بتدمير أقمار الاتصالات الـ 66 التي تمثل شبكتها حول الكرة الأرضية. وذكرت تقارير أن الأقمار التي تكلف بنحو 3,5 مليار دولار تشتمل على نظام دفع وتوجيه يسمح بحرقها في الجو الأرضي قبل توجيهها إلى مقبرة ملائمة في مياه المحيط غير المأهولة. وكانت شركة إيرينيوم قد تأسست رسمياً في مطلع 1993 وسط تحديات متفائلة حول مستقبل سوق الاتصالات بواسطة أنظمة الأقمار التي تغطي العالم وتسمح للمشترك بأن يتصل بأي كان من أي بقعة في العالم. يومها قدر بعض المثلين أن سوق الاتصالات عبر الأقمار يصل إلى 35 مليون مشترك. وهو رقم اعتبر مبرراً لإنهاء المليارات بعد المليارات في إطلاق شبكات الأقمار وإقامة المحطات الأرضية حول العالم. وكما هي العادة فقد كان للمنطقة حظها من تسويق المشروع وتولت ذلك شركة مالية أمريكية يرأسها وزير الدفاع الأمريكي في عهد الرئيس بوش هو جون كارلوتشي.

حساب الخلل وحساب البيدر

لكن ما أن بدأت الشركة عملياتها التجارية في أول تشرين الثاني/نوفمبر العام 1998 حتى شهدت السوق تغييرات حاسمة في تكنولوجيا الاتصالات الأرضية (خصوصاً أنظمة الهاتف الخليوي)، ووجد القائلون على الشركة أن السيل المتوقع من المشتركين تحول إلى جدول صغير، فلم يتجاوز حجم المشتركين في الشركة الـ 55000 مشترك (نحو 3000 اشترك منها ذهبت إلى وزارة الدفاع الأمريكية وإلى عدد من الأجهزة الحكومية الأمريكية) بينما كانت شركات الهاتف الخليوي تحصد ملايين المشتركين الذين انتظرتهم إيرينيوم ومثيلاتها.

ولم يطل الأمر قبل أن يبدأ العجز المالي لشركة إيرينيوم بالتنامي السريع بسبب ضائقة الإيرادات وضعف الكلفة. وفي مرحلة اضطرت شركة موتورولا (المستفيد الأول من المشروع) لتقديم ضمانات مالية تجاوزت الـ 700 مليون دولار لتمويل استمرار المشروع لكن إيرينيوم كانت تلتهم اللال بالسرعة. وهكذا وبعد أقل من 10 أشهر من انطلاق الشركة، تقدمت هذه في 13 آب/أغسطس بطلب لحماية من الإفلاس

وأخيراً لا آخر مشروع تليدينز الذي أطلقه كريغ مكاو مع بيل غيتس مؤسس مايكروسوفت وشركتي بوينغ وموتورولا وقد انضم إلى المشروع الأخير جهتان غريبتان مؤثرتان هما هيئة أبو ظبي للاستثمار والأمير الوليد بن طلال.

موت دينو صور

النعي الرسمي لشركة إيرينيوم أعلن في 17 آذار/مارس الماضي بعد قليل من إعلان الملياردير الأمريكي (ومؤسس شركة Teledesic للاتصالات الفضائية) كريغ مكاو أنه قرر عدم الاستثمار في الشركة المريضة بسبب عدم ملائمة تقنيات الأقمار التي تستخدمها لمشروع الشركة التي يرأسها. وكان مكاو في الواقع آخر أمل لإنقاذ الشركة بعدما أعلنت شركة موتورولا المساهم الرئيسي في إيرينيوم (نحو 18 في المئة) أنها لن تستمر في دعم هذه الأخيرة ما لم يبرز مستثمر كبير يكون مهتما بإنقاذها وإعادة هيكلتها. لذلك وبعد قليل من فشل عملية الإنقاذ أعلنت شركة إيرينيوم أنها

Narrow bandwidth بينما العالم كله يتجهات على الاستثمار في أفضية البث العريضة Broad bandwidth وحصرت نفسها في نظام Analog وفي وقت كانت التقنيات الرقمية بدأت بالهيمنة على أنظمة الاتصال في العالم، كما أن أقمار إيريديوم لا تسمح باكثر من التخابير الصوتي والنداء الآلي paging في وقت كان الطلب في العالم يتجه إلى وسائل الاتصال تتيح تبادل البيانات والرسوم ووسائط الإعلام المتعددة multimedia

لكن إذا كانت إيريديوم قد أخطأت كثيراً في تقدير التطور السريع في أنظمة الاتصال الخليوي فهل أمكن لشركات الاتصال عبر الأقمار الأخرى مثل «أيكو» و«غلوبال ستاره» وتلديزيرك، تقدير الأثر الهائل لشبكة الإنترنت على تحديد مفهوم الاتصال وغاياته واقتصاداته. صحيح أن بعض شركات الاتصال عبر الأقمار مثل شركة أيكو تستخدم نظام البث بالأقنية العريضة، لكن حتى هذه الأخيرة فإنها تبدو الآن متأخرة كثيراً عن السوق نظراً لأن سرقها كما تحدهه هي يتركز على خدمات التخابير الصوتي والفاكس وخدمات التراسل. أما خدمات نقل البيانات فإنها لا تتمتع بمواصفات تجعلها مفيدة لشبكة الإنترنت حيث سرعة نقل البيانات تعتبر عاملاً حاسماً، وليس صدفة أن أيكو نفسها لا تورد خدمة توفير وسائط النقل للإنترنت ضمن خدماتها.

رقيقات إيريديوم : أنتم السابقون

ويطبق الأمر نفسه على شركة غلوبال ستار التي تعمل بواسطة 52 قمر اتصالات ذات مدار منخفض (نحو 1414 كلم) وتقدم ميزات لا تذكر في مجال التخابير والفاكس لكن نظامها يوفر نقل البيانات بسرعة تصل في حدها الأقصى إلى 9600 بود بالثانية وهي سرعة باتت تماثل سرعة السلفحة إذا قورنت بالتطور الكبير كل يوم في السرعة المحققة عبر الشبكات الأرضية (السلكية واللاسلكية). ولهذا السبب أيضاً فإن غلوبال ستار لن يكتفيها إلا بزيادة من السوق الهائلة للمتعلة بالشركات المزودة لخدمات



شؤون في شركة نوتورولا أثناء تجميع لعد أقمار إيريديوم في شتلر ايريزونا

اتصالات التغطية الشاملة Roaming بين شركات الهاتف الجوال بنهفي للبر الأول لوجود شركات الهاتف الفضائي وهو تمكن المشترك من الاتصال بأي مكان في العالم من أي مكان في العالم. إذ أصبح في إمكان مشترك الهاتف الخليوي عملياً الاتصال حول العالم بسبب التطورات الهائلة التي

إيريديوم أخطأت في تقدير النتائج البعيدة لتطور سوق الهاتف النقال، وبقية الشركات عجزت عن تصور النتائج الهائلة لصناعة الاتصالات وأهدافها واقتصاداتها لانقلاب الإنترنت

تسارعت بفضل تقنيات الاتصال الرقمي، وبينما كانت أقمار إيريديوم قد صممت وفق نظام Analog كانت أنظمة الاتصال الرقمي تتجه بسرعة نحو تقنيات الاتصال الرقمي وشبكات الألياف الضوئية ما جعل تقنية إيريديوم تتحول بسرعة إلى تقنيات بائنة قبل أن تبدأ عملها. وموازاة التطور الهائل في وسائل الاتصال الخليوي كانت كلفة الاتصال الدولي تتراجع بسرعة كبيرة جعلت من أفضل أنظمة التسعير للاتصالات الفضاء تبدو باهظة في المقابل.

أخطاء «جداثة» في الحسب

واقع الأمر أن خطأ إيريديوم في الحسب، كان أكبر بكثير من غيرها لأنها راكمت على التكنولوجيا الهائلة من قبل أن تبدأ فأنجحت إلى أفضية البث الضيقة

بموجب الفصل 11 من قانون التجارة الأميركي مع ديون قابلية يومها 4 مليارات دولار. وتستخدم الشركات الأميركية هذا النص القانوني عادة بهدف شراء الوقت ومحاولة ترتيب أوضاعها عبر إعادة رسملة الشركة المريضة أو بيعها وتصفيها قانونياً.

مكاو يقول :

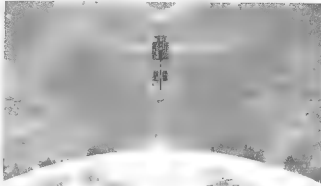
وبدت الصورة قاتمة فعلاً عندما لجأت شركة أيكو التي تأسست بمبادرة من مجموعة «إنمارسات» الدولية وتضم أيضاً شركات اتصالات عربية إلى طلب الحماية من الإفلاس بعد أسبوعين بالضبط من طلب إيريديوم، علماً أن أيكو أنفقت بدورها نحو 4 مليارات دولار على إطلاق أقمارها ذات المدار المتوسط، ولم تكن قد باشرت بعد في نشاطها التجاري الذي كان مخططاً للعام 2001.

لكن مكاو الذي لم يجد أي أمل في إحياء إيريديوم دفع يومها نحو مليار دولار لشراء أيكو إذ وجد إمكاناً لدمج عملياتها بشركة تلديزك التي تعتبر مشروعه الأساسي. واعتبر مكاو أن عملية دمج إيريديوم مع شركة أيكو ستواجه صعوبات كبيرة نظراً لأن الشركتين تستخدمان أفضية بث مختلفة (إيريديوم تستخدم أفضية ضيقة بينما تستخدم أيكو أفضية بث عريضة) كما أن إيريديوم تستخدم أقماراً ذات مدار منخفض (نحو 781 كلم فوق سطح الأرض) بينما تستخدم أيكو مداراً متوسطاً على ارتفاع 10390 كلم فوق سطح الأرض.

أياد الكارثة

أسهب المحللون في البدء في التركيز على الأسباب الباهرة لسقوط إيريديوم مثل تصميم جهاز إيريديوم (الذي اعتبر ضخماً وقليلاً قبل إعادة تصميمه) أو التسعير الباهظ للخدمات (7 دولارات على الدقيقة قبل خفضها) والتسويق الرديء، وللشركة أصلاً لكن مع تقدم شركة أيكو أيضاً بطلب الحماية من الإفلاس بدأت الأنظار تنجس إلى الأسباب المتعلقة بالتحويلات السريعة في سوق وتكنولوجيا الاتصالات والتي تجاوزت بسرعة مفصلة ما كان يمكن لإيريدوم أو أيكو أن تقدمانه. وقد سمحت

توصلت إلى تطوير طاقات تقنية البث العريضة بتكلفة (مهددة مقارنة بكلفة أقمار الاتصالات. على سبيل الاستنتاج يمكن القول إن المشكلة الرئيسية لقطاع الاتصالات عبر الأقمار هو المخاطرة الكبيرة الكامنة في اختيار التكنولوجيا المينة ومكانتها لأن هذه المشاريع تحتاج كلها إلى دورات لا تقل عن عشر سنوات بين تصميمها وبين تصنيع الأقمار ثم إطلاقها إلى مدارها وبناء محطات الالتقاط والتحويل الأرضية ثم إطلاق الخدمات تجارياً. (تصل



قبل الحرق، رسم من مشروع إيريدسيوم يظهر شبكة الأقمار وطريقة عملها

هذه الدورة إلى 14 عاماً في حال تليديزيك التي لا يتوقع أن تبدأ عملياتها قبل العام 2004. وهذا القصور الزمني هو اليوم أطول بكثير من العمر الوسطي لتقنيات الاتصالات التي تتطور وتبدل بوتائر مذهلة كما تشهد على ذلك تطورات الشبكة نفسها وأدوات التعامل معها من برامج بحث وترجمة آلية وأنظمة تجارة عبر الشبكة وغيرها. وبمجرد إطلاق الأقمار إلى مدارها تكون الشركة قد أصبحت تحت رحمة ما يمكن أن يستجد في أي وقت في أي بقعة من العالم أو أي مختبر من مختبرات ثورية في مجال الاتصالات الأرضية. وينبغي القول إن عشرات بل مئات الأقمار التي تطلق إلى الفضاء لا يمكن استرجاعها بهدف تطوير تقنياتها، فإذا تقادمت هذه التقنيات كما حصل في مثال إيريدسيوم فإن الأقمار تتحول إلى ما يسمى «قمامة فضائية» Space garbage كل ما يمكن عمله هو حرقها عبر توجيهها مجدداً إلى جو الكرة الأرضية وإلقاها في غياهب المحيط. على العكس من ذلك فإن التقنيات الأرضية توفر دوماً إمكان التحديث Upgrading فضلاً عن كونها أصلاً أقل كلفة وأكلافها تتجه باستمرار إلى مزيد من الانخفاض.

فهل يعني انهيار إيريدسيوم (وترنح أيكو) والمصاعب الظاهرة في تصميم خدمات غلوبال ستار والكلفة الباهظة لمشروع تليديزيك نهاية عصر الاتصالات عبر الأقمار أو أن الشركات الصانعة للأقمار (و المستفيد الأول من تصميمها وإطلاقها مثل موفنيدو وهيويز ولوكهيد مارتن) ستسعى دوماً لاستقطاب مزيد من المشترين تحت أي ذريعة لتتجنب صناعة «حطب النجوم» البائسة؟

أي مكان ميزة أساسية لا يستطيعون الاستغناء عنها.

مستقبل قطاع الاتصالات عبر الأقمار

بهذا المعنى فإن حظ البقاء لشركات الاتصال عبر الأقمار لم يعد مرتبها بتقدم خدمات هذه الشركات (لأن شبكة الإنترنت وأنظمة الهاتف النقال سيصبح في إمكانها قريباً تقديم الخدمة نفسها بسرعات تتزايد كل يوم) بل هو مرتبها بعامل في غاية الجساسة اسمه كلفة توفير السعة أو Bandwidth للمشاركت المزودة وللانقضاء الشبكي عموماً. ولهذا فإن بعض الملائين في السوق يعتقدون أنه في الوقت الذي سيبدأ فيه مشروع تليديزيك عملياته التجارية العام 2004 فإنه سيكون ربما في وضع شبيه بالوضع الذي وجدته إيريدسيوم نفسها فريسة له وقد يلاقي بالتالي المصير نفسه وإن بصيغة مختلفة. إذ في الوقت الذي سيجري فيه إطلاق الأقمار الـ 288 أو أكثر وانفاذ أكثر من 10 مليارات دولار على المشروع ستكون الشبكات التقليدية (الالكاب الضوئية والتقنيات الرقمية والهواتف النقال) قد

الإنترنت ويدفعها للاعتماد أكثر على خدمات التخابر خارج الشبكة وهذه تتجه أكثر فأكثر لأن تصبح سوقاً مأمية بسبب ما يسمى اليوم تكامل أو تجمع خدمات الاتصال Convergence. حيث لم تعد خدمات التخابر الصوتي تمثل سوى جزء بسيط من السوق كما أنها لم تعد تقدم منفصلة كما في السابق بل مندمجة بخدمات نقل البيانات والصور التي تمثل العمود الفقري لشبكة الإنترنت. صحيح أيضاً أن شركة تليديزيك التي تعتبر الأكثر تقدماً

في نظريتها تقدم نفسها الآن باعتبارها «الإنترنت في السماء» (تعتمد الشركة إطلاقاً 288 قمر اتصالات على مدار مستطفي حول الأرض) لكن تليديزيك تواجه الآن تحدياً حقيقياً من شركة سكايبريدج التي تعتزم تنفيذ المشروع نفسه لكن بكلفة لا تتجاوز الـ 3 مليارات دولار بينما تقدر كلفة مشروع تليديزيك بأكثر من 10 مليارات دولار. أضف إلى ذلك أن هذه الشركة التي تؤكد أنها غير متأخرة في تقنياتها عن السوق تأسست العام 1990 وهي تشترك بالتالي مع غيرها من شركات الاتصال عبر الأقمار في كونها تأسست في معظمها في مطلع التسعينات (عندما كانت الإنترنت في طفولتها بل في مرحلة تجريبية) ولم يكن في إمكانها بالتالي تصور الانقلاب الهائل الذي شهدته تقنيات الإنترنت بسرعة مذهلة في إعادة صياغة مفهوم الاتصالات ووظائفه واقتصاداته. إذ أصبحت الإنترنت الرخيصة الكلفة (زائد التقنيات المتوقعة للجيل الثالث من الهاتف النقال) توفر كل ما يمكن أن يحلم به المرء من إمكانيات للتبادل الفوري (على الهواء) من وإلى أي مكان في العالم للبيانات والصورت والصورة بكلفة تتجه أكثر فأكثر إلى ما يقرب من الصفر بسبب الضغط الهائل لتعميم والاقتصاد الشبكي والتجارة عبر الإنترنت. والنتيجة الحاسمة مثل هذا التطور أنزل وقرت لقطاع الشركات والأعمال الحلول نفسها التي كانت تعد بها شركات الاتصال عبر الفضاء لكن بكلفة تنافسية. ومعلوم أن الزعمان الأول لجميع شركات الاتصالات عبر الأقمار لم يكن المستهلك العادي ولا حتى الأعمال الصغيرة بل هي الدرجة الأولى الشركات ورجال الأعمال الذين يعتبرون إمكان البقاء على اتصال بالعالم من

أعظم مشهد ألعاب نارية

كلفة في التاريخ:

66 قمر اتصالات بكلفة

3.5 مليارات دولار ستُحرق

في جو الأرض

وتُلقي في المحيط قريباً

الذين لم يسي بالضرورة أن تشمل حركاته العواطف حدي
المرارة أو الحزن فقد تكون العطف الإنسانية تحت
عمر من وجود بعض السياسات خارج حدود الإقليم
أكثر من ذلك، وليس غريب الاستخدام الإنساني
بعض الإنسانية تحت العواطف الإنسانية وذلك مع
التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع
التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع

التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع
التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع

التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع

التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع

التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع

التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع

التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع

التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع

التي هي الشروط المشاهدة وذلك مع



When you look at the success of Zayed University, you'll find Novell networking software solutions. Among other things, Zayed University, the most technologically advanced educational institution in the Middle East, has turned to the world's number 1 networking software company for efficiently managing its 2500 user network. Working together with Zayed University, Novell Customer Services has designed a unique educational solution using NetWare, NDS, ZENworks, and BorderManager to enhance the usage of web based technology. That means that whenever a student enrolls at Zayed University, Novell helps them mold into leaders of the future. Whatever your business is, Novell has the networking solution to help you do what you do best. To find the complete story visit:

www.novell.com/uae/cshowcase or call Novell Middle East Tel: +9714 3316444 Fax: +9714 3319248
Novell Egypt Tel: +202 3379902 Fax: +202 3378977 Novell Saudi Arabia Tel/Fax: +9661 4631661
E-mail: info_mideast@novell.com for more information.

Novell®

هل توفّق «أوبك» بين القوة والمرونة أثناء تمرّ النشاط الزلزالي؟

آثار ونتائج «الصدمة النفطية الثالثة»
موازاة بقوتها ومداها لما حصل بعد حرب
أكتوبر 73 والحرب الإيرانية - العراقية

تعكس أيضاً خبرة الدول الأعضاء المتكررة
للنتائج السلبية لعدم الالتزام بحصص
الإنتاج أو التنافس في رفع الإنتاج كما حدث
في الأعوام 1997-1998. وهذا الالتزام
بالحصص أثمر ارتفاعاً في الأسعار موازياً
في قوته ومداها لما حصل بعد حرب أكتوبر
1973 ثم العام 1982 بعد الثورة الإيرانية
واندلاع الحرب الإيرانية العراقية. وليس من
الستغرب إذا أن يوصف الارتفاع الأخير في
الأسعار بالصدمة النفطية الثالثة

على الرغم من الضغوط المتزايدة على
منظمة الأوبك في الأسابيع الأخيرة لمعملها
على رفع الإنتاج من أجل تخفيض أسعار
النفط الخام، من المؤكد أن المنظمة لن تتخلّى
عن المكاسب التي حققتها منذ شهر نيسان /
أبريل 1999 بسهولة، رغم أنها قد تتخذ
الخطوات الإنتاجية المناسبة للمحد من أي
ارتفاع إضافي في هذه الأسعار. فجميع
العوامل والتطورات الأخيرة تشير إلى دخول
مرحلة جديدة عنوانها انتهاء عصر النفط
الرخيص الذي عرفه العالم منذ منتصف
الثمانينات خصوصاً في 1997-1998.

وهناك مجموعة من التطورات والتحيزات
التي ترتبط بهذه المرحلة الجديدة والتي
تحدد انعكاساتها على الدول المنتجة
والمستوردة ومعالها الزمنية. بمعنى
استمرارها أو انقلابها انخفاضاً جديداً في
الأسعار في مرحلة لاحقة وكما حدث بعد
الصدمات النفطية السابقة. وموجّه هذه
التطورات والتحيزات:

أولاً: السياسة النفطية والمواجهة بين
الأوبك والدول الصناعية المستوردة
للنفط: على رغم ارتفاع معدل أسعار النفط
منذ العام 1999 في الأسعار الخابطة ما زالت

بعد ارتفاع أسعار النفط والضغط
المتزايد على الأوبك لزيادة الإنتاج
وخفض السعر تجنباً للأثار السلبية
على نمو الدول الصناعية ولإبقاء على
معدلات تضخم مقبولة لدى هذه الدول،
ستكون المرحلة المقبلة أمام الأوبك إدارة
دقيقة للإنتاج بهدف المحافظة على
مكاسب الأسعار المرتفعة إلى حدود
يمكن ضمان استقرارها لفترة أطول
لكنها تتماشى في الدرجة الأولى مع
المعطيات الاقتصادية والسياسية
الدولية.

شهدت الفترة منذ نيسان / أبريل 1999
تحولاً أساسياً في المعادلة النفطية حيث
ارتفعت أسعار النفط الخام بأكثر من ثلاثة
أضعاف لتتعدى مستوى 30 دولاراً للبرميل
بعد انخفاضها إلى مستويات متدنية
قياسية في نهاية 1998. واستعادت منظمة
الأوبك دوراً ومكانة في سوق النفط العالمية
لم تعرفها منذ السبعينات بعد أن كُفيت
سابقاً من قبل الكثير من الرافقين والمحللين
واعتبر تأثيرها على أسعار النفط منتهاً.

ومعروف أن الارتفاع الحاد في أسعار
النفط منذ نيسان / أبريل 1999 يعود بشكل
أساسي إلى القيود التي وضعتها المنظمة
على مستويات إنتاج الدول الأعضاء
بالتنسيق مع بعض الدول المنتجة خارج
المنظمة، والقدرة التي أظهرتها المنظمة
للالتزام بحصص الإنتاج منذ تاريخ الإقناع
الأخير هي بعد ذاتها عنوان لقوتها
المستعانة في سوق النفط العالمية لكنها

تحوّلت مستورها في العام 1994، إلا أن
ذلك لم يُثبّن الدول الصناعية وخصوصاً
الولايات المتحدة عن إبداء انزعاجها المتزايد
في الأشهر الأخيرة مما يحدث في أسواق
النفط وترى فيه تهديداً لنموها الاقتصادي
ولبقاء معدلات التضخم على مستويات
محدودة ومقبولة. ويلاحظ أن الضغوط التي
مورست على منظمة الأوبك في الأسابيع
التي سبقت الإجتماع الوزاري للمنظمة في 27

زاد اعتماد الولايات المتحدة على النفط المستورد من 35 إلى 52 في المئة العام 1998

أن الشركات الأجنبية ستبدي اهتماماً أكبر في ضوء المستويات الأخيرة للأسعار للدخول في عقود مشاركة الإنتاج وهي عقود أخذت دول أعضاء عدة في الأوبك خصوصاً دول الخليج تسعى لإبرامها بشكل مزيد.

يُضاف أن ارتفاع أسعار النفط سينعكس إيجابياً على ربحية مشاريع الغاز والبترول كيميائيات القائمة في الدول النفطية عامة وفي دول الخليج بشكل خاص ويشجع على تنفيذ المزيد من هذه المشاريع بسبب ارتفاع الزود المتوقع عليها.

وفي ضوء كل هذه المعطيات بشأن زيادة طاقة إنتاج النفط في دول الأوبك فعل السياسة المتلى لدول الخليج في المرحلة المقبلة هي الاستفادة من الأجواء النفسية في سوق النفط لتوسيع وتقوية قاعدة الإنتاج الصناعي المرتبطة بالموارد الهيدروكربونية وإعطاء أهمية أقل لمشاريع توسيع طاقة إنتاج النفط الخام.

ثالثاً: سياسات الطاقة في العالم الصناعي وتأثيرها بالارتفاع المتجدد في أسعار البترول:

اعتمدت الدول الصناعية الغربية في التسعينات على مقولة انتهاء منظمة أوبك كقوة فاعلة في أسواق النفط وعلى الضعف النسبي لأسعار النفط خلال معظم هذه الفترة فاتجهت بشكل عام إلى تقليص مشاريع الطاقة البديلة وأعطت الأولوية للمحافظة على البيئة على حساب مشاريع استغلال مكامن النفط والفحم وانتاج الطاقة النووية. وبنسبة ذلك ازداد اعتماد هذه الدول بشكل عام على النفط المستورد. وتظهر الأرقام مثلاً أن الولايات المتحدة أكبر مستهلك للطاقة في العالم، زاد اعتمادها على النفط الخام المستورد من 35 في المئة من مجمل استهلاكها النفطي في 1974 إلى 52 في المئة في 1998، رغم تراجع أهمية استهلاكها للنفط في الاقتصاد الأميركي، حيث انخفضت نسبة الإنفاق على مشتقات النفط من 8 في المئة في التسعينات إلى نحو 3 في المئة الآن. وكان هناك انخفاض مماثل

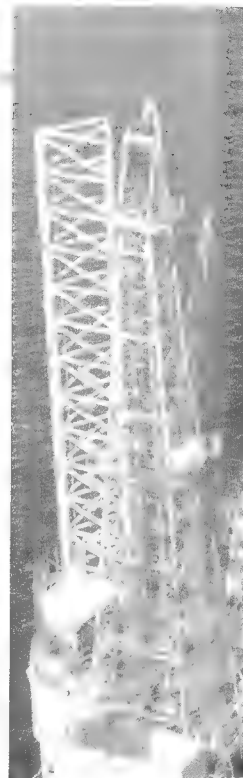
بنتيجة ذلك. وهكذا فإن المهمة التي تنتظر منظمة الأوبك والدول الأخرى التي شاركت معها في ضبط الإنتاج في المرحلة المقبلة تختلف عنها في مرحلة «النفط الرخيص» السابقة. فبينما كان الهم الأساسي في تلك المرحلة كيفية رفع الأسعار، تتطلب المرحلة المقبلة إدارة دقيقة للإنتاج للحفاظ على أكبر قدر من المكاسب التي تحققت منذ نيسان/أبريل 1999 من دون أن يؤدي ذلك إلى ارتفاع الأسعار إلى مستوى لا يمكن المحافظة عليه بسبب الضغوط السياسية والاقتصادية من الدول الصناعية وانخفاض نسبة الالتزام بالحصص المقررة، أي تكون تلك الحصص، وانخفاض الطلب على النفط بشكل عام. وفي ضوء الخبرة المكتونة في هذا المجال منذ السبعينات فإن هذه المهمة تنطوي على التغلب على النفعة قصيرة الأجل من إبقاء الأسعار على مستوى مرتفع جداً، من أجل تحقيق سعر يتماشى مع المعطيات الاقتصادية والسياسية الدولية ويمكن ضمان استقراره لفترة أطول.

ثانياً: صناعة النفط وتألقها مع ارتفاع الأسعار في المدى المتوسط:

من المؤكد أن ارتفاع أسعار النفط سيؤدي إلى نمو كبير في عمليات الاستكشاف والتطوير للحقول الجديدة في كافة أنحاء العالم، وإلى تكثيف أعمال صيانة وتطوير الحقول المنتجة الحالية للمحافظة على إنتاجها أو رفعها، كما أنه قد يؤدي إلى إعادة الإنتاج في الحقول الهامشية أو ذات تكلفة الإنتاج المرتفعة التي أصبح تشغيلها غير اقتصادي في الأعرام الماضية. وانعكس هذا النمو للتوقع في نشاط البحث والتطوير ارتفاعاً كبيراً في أسعار أسهم شركات الخدمات النفطية الأميركية الكبرى منذ منتصف السنة الماضية.

وتسارع عمليات الاستكشاف والتطوير وإعادة تشغيل الحقول الهامشية سيؤديان إلى نمو طاقة إنتاج النفط العالمية ما قد ينعكس سلباً في نهاية الأمر على أسعار النفط. وهذه الدورة ليست جديدة بل حدثت في الماضي خلال فترات ارتفاع أسعار النفط السابقة. وسيكون على دول الأوبك في المرحلة المقبلة أن توازي بين الزيادة في طاقة الإنتاج التي ستنجم عن عمليات الاستكشاف والتطوير لنيجها وبين القيود على الإنتاج التي قد تفرضها سياسات المنظمة الهادفة إلى المحافظة على أسعار النفط، علماً في المقابل

أدار/مارس الثمرت إقراوأ من بعض الدول الأعضاء وحتى تلك للتشدد منها كـ إيران بضرورة زيادة الإمدادات النفطية للحد من ارتفاع الأسعار. والملفت أن نسبة التزام دول الأوبك بخصص الإنتاج أخذ ينخفض في الفترة الأخيرة بنسبة بلغت 73 في المئة من شهر شباط/فبراير حسب بعض التقديرات، بعد أن كانت أكثر من 90 في المئة سابقاً، وأن إنتاج المنظمة زاد بنحو 670 ألف برميل يومياً



الاعتقاد بأن «أوبك» انتهت جعل الدول تنصرف عن مشاريع الطاقة البديلة

الذي يختلف موقعها بالطبع على الدول المنتجة والدول الصناعية والدول النامية. فلو نظرنا أولاً إلى الدول المنتجة نجد أن ارتفاع أسعار النفط جاء كخلاص ولو مرحلي من أزمات مالية واقتصادية متعددة الأوجه، ففي دول الخليج مثلاً، حيث لم يزل قطاع النفط يشكل الجزء الأكبر من الناتج المحلي الإجمالي وللصنعة الأساسية للإيرادات العامة والإيرادات من المصارات، تشير التقديرات الأخيرة أن إيرادات النفط زادت بنحو 50-60 في المئة في 1999 ما انعكس تحسناً كبيراً في أوضاع المالية العامة في تلك الدول وفي موازين مدفوعاتها، وأدى بالتالي إلى تحسن الأوضاع والتوقعات الاقتصادية، واستمرار أسعار النفط على مستويات مرتفعة نسبياً في المرحلة المقبلة سيساعد دول الخليج على إعادة بناء احتياطاتها المالية وتحقيق المزيد من الاستقرار المالي والنقدي. لكن هناك خطراً أساسياً أيضاً في كل ذلك وهو أن تركز دول الخليج على التحسن الكبير في إيراداتها النفطية وتبتعد مرة أخرى عن الأهداف الأساسية التي يجب أن تعمل لها،

في الإنفاق النسبي على النفط في جميع الدول الصناعية الأخرى بسبب التطور الكبير في الإنتاجية خلال هذه الفترة. لكن بعد الارتفاع المستمر في أسعار النفط ظهرت في الولايات المتحدة أخيراً مواقف تدعو إلى معاودة التركيز على تنمية إنتاج النفط الخام وموارد الطاقة الأخرى على حساب الأولوية المطلقة للمعالة للمحافظة على البيئة.

لكن الأرجح أن هذا الرأي لن يلقى أذاناً صاغية كثيرة خصوصاً لو توقف سعر النفط عن الارتفاع الطرد على النفط الذي شهدناه منذ بداية هذه السنة وانخفض دون مستوى 30 دولاراً للبرميل، وذلك في ضوء التقارير الأخيرة بأن منظمة أوبك تنهج لإتخاذ قرار بالبدء بزيادة الإنتاج في الأشهر المقبلة لمعالجة النقص الحاصل في كميات النفط المعروضة في الأسواق.

وبخلاف ذلك فإن انتهاء عصر النفط الرخيص سيؤدي على الأرجح إلى إعادة إحياء أو تنشيط برامج ترشيد استهلاك الطاقة في الدول الصناعية، علماً أن أهمية وجوب هذه البرامج أصبحت أقل من السابق بعد الارتفاع الكبير في الإنتاجية خلال العقد أو العشرين الماضيين وما أدى إليه من انخفاض نسبة الإنفاق على الطاقة إلى جعل الإنفاق في تلك الدول.

رابعاً: الآثار الاقتصادية: انطلاقاً من أن الارتفاع الكبير في أسعار النفط منذ أوائل 1999 كان بمثابة صدمة نفطية ثالثة، لا بد أن يكون لهذه الصدمة آثار اقتصادية بعيدة

وهي إعادة هيكلة اقتصاداتها لتخفيف الاعتماد على النفط وتطوير مصادر إضافية للدخل بدلاً من المعالة المستوردة.

وفي دول منتجة أخرى منها نيجيريا وفنزويلا اللتان تعانيان من ركود اقتصادي وارتفاع في معدلات البطالة فإن ارتفاع أسعار النفط سيوفر قاعدة مساعدة لمعالجة هذه المشاكل رغم أن تأثيره الاقتصادي الإجمالي سيكون أقل وقعاً منه في دول الخليج.

وبالعكس فإن الدول النامية غير المنتجة للبرميل ومنها عدد من الدول العربية ستواجه مصاعب جمة من صدمة النفط الجديدة خصوصاً من حيث تأثيرها الملحوظ على حجم فاتورتها النفطية وبالتالي على ميزانها التجاري وتكلفة الطاقة المحلية. وقد يقال بالنسبة للعالم العربي أن تحسن الأوضاع الاقتصادية في دول الخليج بفضل ارتفاع أسعار البترول سيوفر مجالات أكبر للعمل في تلك الدول وسيزيد التحولات والتدفقات الاستثمارية والمساعدات من دول الخليج إلى الدول العربية الأخيرة غير المنتجة للبترول، لكن حجم هذه التأثيرات الإيجابية وقوتها على التعويض عن الآثار السلبية المباشرة لارتفاع أسعار البترول على الدول غير المنتجة يبقى غير واضح خصوصاً ما استمرت الحكومات الخليجية في سياسات ترشيد الإنفاق وإحلال المعالة الوطنية بدلاً من المعالة المستوردة.

يبقى أخيراً تأثير صدمة النفط الجديدة على الاقتصادات الصناعية، والتحديات التي لو بقي سعر النفط قريباً من مستوى 30 دولاراً للبرميل بدلاً من انخفاضه مجدداً 0,4 دولاراً فإن ذلك سيضيف نمو 0,4 نقطة مئوية إلى معدل التضخم في الدول الصناعية هذه السنة ونحو نقطة مئوية واحدة في العام 2001، وتؤدي هذه التقديرات إلى الاستنتاج بأن ارتفاع أسعار النفط سيؤدي إلى تزايد الضغوط التضخمية في الدول الصناعية ما يستدعي في المقابل ارتفاعاً في أسعار الفائدة وبالتالي قد ينعكس سلباً على معدلات النمو فضلاً عن التأثير السلب المباشر لأسعار النفط المرتفعة على عدد من القطاعات الأساسية ومنها بشكل خاص قطاع النقل الجوي. ولا يمكن في ضوء ذلك استغراب انزعاج الولايات المتحدة عن التطورات الأخيرة في أسعار النفط والضغوط التي بذلتها لحمل منظمة أوبك على رفع الإنتاج. ■

أسعار النفط العالمية مستقر على
الصناعات البترولية



Basic Model
water resistant
available in 18 ct.
red, grey or yellow
gold and in two
sizes 33 mm
and 32.5 mm.
Chronometer auto-
matic movement
certified by COSC.
See-through back
revealing heavy
metal oscillating
weight. Inter-
national 10-year
guarantee. Swiss
hand-made.



PARMIGIANI
FLEURIER

Célébrer le Temps.

Available at

Lebanon Viviane Debbas Joaillerie Beyrouth T +961 1 682 699 F +961 1 682 697 • U.A.E. Al Jaber Jewellery Abu Dhabi
T +971 2 340 040 F +971 2 345 551 • Bahrain Bahrain Jewellery Centre Manama T +973 535 092 F +973 535 097

Parmigiani Measure of Art du Temps Switzerland T +41 32 862 66 30 F +41 32 862 66 31

بعد طفرة شركات مشتركة

ومكاتب تقنية وفروع طوال العام الماضي

شركات التكنولوجيا المتقدمة

تدفع من دبي إلى السعودية

الاقتصاد المفتوح والرسوم الجمركية شبه الغائبة ما زالت تجعل من

دبي المركز الأول للأعمال والتجارة الإقليمية في الخليج، وحتى وقت قريب كان هذا الأمر ينطبق على شركات التكنولوجيا المتقدمة التي فضلت اختيار دبي كمركز إقليمي ليس فقط لتسويق منتجاتها بل أيضاً لتوفير الدعم اللازم لصفقات البيع لعملائها في القطاعين العام والخاص.

لكن هذا الوضع شهد في الأعوام الأخيرة تديلاً رئيسياً عندما بدأت هذه الشركات تفتح مكاتب موسعة أو تؤسس شركات مشتركة في المملكة السعودية، بل أن العام الماضي شهد أكبر دفعة من هذا القبيل حتى أعطى الانطباع بأن الشركات تتسابق لأخذ مواقعها في هذه السوق الضخمة، وحدث ذلك في الغالب على حساب وجودها في دبي أو على الأقل على حساب الدور الإقليمي الذي كان منطوقاً بمقارناتها الرئيسية في الإمارة. الأمر الذي يشكل تحولاً ذا دلالة في نظر الراغبين لخطط شركات التكنولوجيا المتقدمة لمنطقة الشرق الأوسط للسنوات المقبلة في مطلع القرن الجديد.

مايكروسوفت: شركة مشتركة

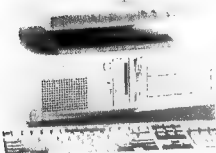
بين التطورات المهمة في هذا المجال قيام شركة مايكروسوفت العملاقة في العام الماضي بتأسيس شركة مشتركة تتبع لها في المملكة تحت اسم «مايكروسوفت أرابيا»، واحتفظت مايكروسوفت بنسبة 60 في المئة من الشركة الجديدة وحصلت مجموعتها العقاد والقيريشي على نسبة 40 في المئة الباقية. ويلاحظ أن دخول الشركة الأمريكية السوق السعودية بقوة تزامن مع إفراة الملكية قانون حماية الملكية الفكرية، علماً أن الملكية أصبحت أيضاً طرفاً ملتزماً باتفاقيات Trips المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية ابتداءً من أول العام 2000، وكانت مايكروسوفت حتى ذلك التاريخ تخدم السوق السعودية من دبي.

سيسكو: مكتب تقني

في هذه الأثناء قامت شركة «سيسكو» الأمريكية لتصميم الشبكات وأنظمة التحويل (Switchers) وأجهزة تحويل الاتصالات والبيانات (Routers) بفتح ما يسمى بـ «مكتب التقنية» فرعاً أساسياً لتوفير الدعم اللازم للبيع والفتح

المكتب في تشرين الثاني/نوفمبر 1999 الماضي في السعودية. ويلاحظ أن شركة «سيسكو» حققت تقدماً كبيراً وفي وقت قصير في السوق السعودية وهي حصلت أخيراً على عقود كبيرة في القطاعين الحكومي والخاص وارتفع عدد موظفيها في سياق ذلك إلى 25 مهندساً وفنياً، وتتوقع الشركة استمرار خط النمو في الأعمال وفي حجم جهازها الفني في السعودية خلال هذا العام، وعلى الرغم من أن صحيفة المكتب التقني أو مكتب المساندة كما يسمى أحياناً لا تدخل الشركة الأجنبية ممارسة نشاط تجاري مباشر في السوق بل الاتصال على توفير الدعم التقني، فإن هذا القيد نظري لأن المكتب التقني يتحول بسرعة إلى مكتب اتصالات وبيع يقوم بعرض المنتجات والتعريف بها. ويتخذ المكتب

التحول من بيع المنتجات إلى تصميم الحلول المتكاملة جعل من الصعب كسب العملاء من دون العمل معهم مباشرة



التقني بذلك وإن بصورة غير مباشرة صفة وور الطرح الحقيقي للتكامل النشاطات للشركة الأم.

ويشكل تقدم أعمال شركة «سيسكو» في السوق السعودية تحدياً قوياً لشركة «لوسنت» الأمريكية التي تحتل الموقع الأول في السوق السعودية في مجال توفير معدات الاتصالات والحلول الشبكية في المملكة. وكانت هذه الشركة التي تعمل في السعودية قد تفرعت من شركة AT&T السائدة للهاتف السعودي الذي كانت فازت به الشركة الأم ووافقت قيمته 4 مليارات دولار. وتعتبر شركة «لوسنت» إحدى أكبر المزودين لشركة الاتصالات السعودية.

«صن» و «كومباك»

في العام الماضي أيضاً قامت «صن» مايكروسوفت بتأسيس مكتب مساندة تقني لعملائها في السعودية مرسية بذلك حجر الأساس لتوسيع وجودها في المملكة. وكانت الشركة الأمريكية حتى الآن تعمل من خلال شركة الجريسي. وقامت شركة «كومباك» Compaq في العام الماضي أيضاً بتأسيس «كومباك»

أي حاجات جديدة قد تطرأ لتطوير الأنظمة القائمة

كما أن تدفق الشركات الأجنبية العاملة في حقول التكنولوجيا المتقدمة على السعودية لا يمكن فصله أيضاً عن التطورات الإيجابية التي حدثت على السياسة الاقتصادية السعودية خصوصاً إنشاء المجلس الأعلى للاقتصاد وللمملكة وإجراءات الانفتاح التي تمت أو يتوقع تطبيقها في مجالات مثل حماية الملكية الفكرية ونظام الكفيل وتسهيل حركة الأشخاص وتأسيس الشركات وإصلاح النظام الضريبي، هذا فضلاً عن الخطط القائمة لفحص عدد من الشركات والقطاعات الاستراتيجية وغير ذلك من الإصلاحات التي استهدفت كلها تعزيز الطابع المؤسسي والقانوني للمملكة، بعد أن كان تأسيس فروع للشركات الأجنبية حزيناً وقت قريب أمراً صعباً ويحتاج إلى مشاركة جهة سعودية أو إلى تأمين كفيل سعودي. أما الآن فإن الحكومة السعودية أصبحت تخلق سياسة غير مكتوبة تسمح للشركات الأجنبية العاملة في حقل التكنولوجيا فتح فرع لها في الملكة من دون تعقيدات. وتنتقل السلطات السعودية من أن استقطاب شركات التكنولوجيا المتقدمة يعتبر شرطاً أساسياً لمساعدة البلاد على اللحاق بموجة العولمة. وسابقة الترخيص لمكاتب للشركات التكنولوجية سابقة ذات مغزى تشير إلى أن الملكة بدأت فعلاً اختبار تعديل نظام الكفيل على الأرض في بعض الحالات للتفرقة، انسجاماً مع الإصلاحات التي أعلن عنها ولي العهد الأمير عبد الله بن عبد العزيز، حتى قبل صياغة السياسة الجديدة في إطار تنظيمية أو تشريعية.

في السعودية أكثر من 1500 شركة تمتلك في المتوسط بين 100 و1000 جهاز كمبيوتر لكل منها

الشركات الدولية تتطلع بنهم إلى طاقات النمو الهائلة في مشاريع الربط الشبكي والتطور السريع في استخدام الإنترنت والتجارة عبر الشبكة

يُخدل الآن إلى السوق مفهوماً جديداً يختلف جذرياً عن النمط السابق لبيع المعدات باستقلال عن البرامج مثلاً أو بيع البرامج للعبة التي كان يتم تكيفها لتلائم حاجات العميل. بالعكس من ذلك فإن الشركات المعاصرة في السعودية وغيرها أصبحت تسعى لشراء حلول متكاملة، وهندسة أكثر تخصيصاً وقابلية للتطور السريع لأنظمتها الرئيسية. وهذا النوع من المنتجات أو الخدمات لم يعد ممكناً تقديمه «عن بعد» بل يحتاج إلى علاقة وثيقة وشبه دائمة بالعمل، خصوصاً في المشاريع الجديدة الكبيرة التي تتطلبها الشركات والإدارات الحكومية، بل أن الشركات السعودية أصبحت ترفض التعاقد على شراء البرامج أو المعدات أو الحلول الشبكية من الشركات ما لم يكن لهذه مراكز سائنة قوية في الملكة يمكنها الاهتمام عن قرب بالزبون ثم معالجة

السعودية، وفي مشروع مشترك ضمها وعلي حسين رضا الذي يملك شركة نتكوم، بعد أن اشتراها من آل الكردي، وجاءت خطوة كومباك نتيجة طبيعية للتوسع الكبير في عملياتها السعودية خلال السنتين الأخيرتين. وخلال تلك المدة قفز عدد فريق الشركة الأمريكية من نحو شخصين فقط إلى أكثر من 80 شخصاً حالياً، وقامت «كومباك» أيضاً بفتح مكتب تقني في الملكة.

وقامت شركة مونتورو لا لأنظمة الاتصالات في العام الماضي بفتح مكتب للمساعدة التقنية للسوق السعودية مقدمة الدليل على تزايد اهتمامها بالسوق ونيتها تعزيز وجودها فيه.

وكانت شركة «أوراكل» Oracle - وهي من الشركات الأقدم في المنطقة - أسست منذ نحو ست سنوات شركة مشتركة مع شركة المصاهرة السعودية.

ويوجد إضافة إلى الشركات المذكورة شركتان مهمتان متخصصتان في عمليات البرمجة وتوفير الحلول البرمجية للشركات وهما «ساب» SAP و«بان» Baan. وتعمل شركة «داب» مع مجموعة العناني وهي فازت بعقد ضخمة مع أرامكو تتجاوز قيمتها 250 مليون دولار. أما «بان» فإنها تعمل مع شركة أربابان كمبيوتر بروجكتس السعودية.

أسباب التدفق؟

ما هي الأسباب التي تدفع ولاء تدفق الشركات التكنولوجية بمختلف الأشكال على السوق السعودية، وبالتالي إلى تحويل مركز الثقل الفعلي لها إلى الملكة بعد أن كان هذا المركز في السنوات السابقة يقع في دبي؟

حقيقة الأمر أن الشركات الأجنبية ليست في وارد النزوح من دبي التي تبقى موقعها المفضل ليس فقط بسبب التسهيلات التي تقدمها بل أيضاً بسبب المناخ الاجتماعي المنفتح ونمط العيش الذي يناسب كثيراً ثقافة مديري الشركات الأجنبية وحاجات أسرهم أيضاً. لكن تدفق هذه الشركات إلى السعودية له أسباب تتعلق بتطور الوضع السعودي نفسه وكذلك حدوث تطور جذري في نوع المنتجات التكنولوجية الجديدة وفي نوع العلاقات التي تتطلب هذه المنتجات وجودها بين الشركات المزودة وبين العميل.

إن عصر الشبكات والربط الشبكي



مدينة جدد لإنتاج السوق السعودية وصناعاتها يجذب شركات التكنولوجيا



اتجاه يتوقع أن يشهد نمواً متسارعاً في السنوات المقبلة؟

من الصعب الإجابة على السؤال الآن إذ يتوقف تطور الدور السعودي على جملة من التطورات والإصلاحات التي تزدى جاذبيتها كمرکز للتجارة الإقليمية. وهذه التطورات لم يحصل الكثير منها بعد. فالتجارة عبر الإنترنت مثلاً تحتاج إلى نظام شامل للمشتريات وإلى نظام متطور للمناطق التجارية الحرة التي لا تتقاضى أي رسوم جمركية على البضائع المعدة للأسواق الخارجية، كما الحال في المنطقة الصناعية الحرة في جبل علي مثلاً في دولة الإمارات العربية. وتجارة أجهزة الكمبيوتر مثلاً والطرفيات والأدوات الأخرى للتصنيع بقطاع الكمبيوتر ما زالت تتم في معظمها من المنطقة الصناعية الحرة في جبل علي في دبي وتسيطر عليها ثلاث شركات توزيع إقليمية تعمل في السعودية من خلال مكاتب اتصاله، قائمة في المملكة. ومن هذه الشركات شركة C-2000 و Mindware. Aptech. ويصعب على هذه الشركات فتح مستودعات في السعودية بسبب عدم وجود منطقة حرة. ولهذا فإن مكاتب الاتصال تقوم عادة بأخذ الطلبات وإرسالها للتنفيذ إلى مستودعات الشركات في دبي.

يضاف أن تطوير نظام التجارة عبر الإنترنت في منطقة الخليج يقتضي توفيراً في الرسوم الجمركية التي تفرضها دول مجلس التعاون على السلع المستوردة وهذه الرسوم غير متجانسة الآن وتتراوح بين 3 في المئة في دبي و12-20 في المئة في السعودية.

لكن حتى قبل التوصل إلى مجانسة خليجية على هذا الصعيد فإن السعودية في حد ذاتها سوق هائلة ويمكن لقوتها الشرائية وحدها أن تحفز على تطوير التجارة عبر الإنترنت في السنوات القليلة المقبلة. ■

العدد لا يمثل سوى «غيش من فيض» إذا أخذ في الاعتبار حجم السوق ومستوى الدخل لدى الأفراد والأسر السعودية على السواء.

وتلحح مصادر سعودية إلى أن سوق الإنترنت السعودية لم يذم بالسرعة الكافية بسبب عدم توفير الخطوط الهاتفية بالكميات والسرعة المطلوبة من قبل شركة الاتصالات السعودية. وكان هذا التأخير موضوع ملاحظات من الشركات المزودة التي تعتقد بأن شركة الاتصالات نفسها تستعد لدخول السوق كشركة مزودة بخدمات الإنترنت قبل اكتمال التوزيع الأولي لهذه السوق للمريحة بين الشركات القائمة حالياً.

ما هي دلالة التركيز للتزايد لشركات التكنولوجيا المتقدمة في السعودية؟ وهل يعد ذلك لتحول السعودية إلى مركز القلق لمعاملات الشركات في الخليج وربما في نطاق جغرافي أوسع؟ هل يمكن للسعودية مثلاً أن تتحول إلى المركز الرئيسي لتطوير التجارة والتسوق عبر الإنترنت مثلاً وهو

ويشير مسح قامت به شركة مايكروسوفت أخيراً إلى أن السوق السعودية تحتوي على نحو 1500 شركة تمكّن في المتوسط بين 100 و1000 جهاز كمبيوتر. وهذا الواقع وحده يشير من جهة إلى حجم المتطلبات الموجودة في السوق السعودية كما أنه يشير إلى الحجم الكبير للسوق السعودية وهو عامل لا يتوفر في الأسواق الخليجية الأخرى. علماً بأن الحجم الحالي لا يمثل إلا جزءاً بسيطاً من الطاقة الضخمة للسوق السعودية، فمن المعروف أن الإنفاق على التكنولوجيا المتقدمة في المملكة هو في ازدياد مطرد مع نسبة نمو تتقارب إلى 15 في المئة سنوياً حسب مصادر الصناعة. ومن عوامل الجذب الكبيرة في السوق السعودية العقود الكبيرة الذي تتوقع الشركات الحصول عليها خصوصاً في مجال مشاريع الحلول البرمجية والربط الشبكي والإنترنت Intranet وبناء المواقع الخاصة على الشبكة وهذا فضلاً عن التطور المتوقع في مجال التجارة الإلكترونية واستخدام الشبكة لفتى الأغراض التجارية واليوميين من المواطنين.

ويشار هنا بشكل خاص إلى النمو المتوقع في شبكة الإنترنت السعودية وفي عدد المستخدمين للشبكة من الأفراد والمؤسسات. إذ يعد نمو من عام من الانطلاقة الفعلية لشركات الإنترنت في المملكة (نحو 20 شركة مزودة ISPs حالياً) استقطبت الشبكة نحو 40,000 مشترك يوزعون عليها نحو 120,000 مستخدم. وهذا

سري خطة مايكروسوفت للهيمنة على السوق العربية

تبحث شركة مايكروسوفت مع إحدى الحكومات الخليجية عقد صفقة شاملة يمكن أن تبدل موازين الأمور في منطقة الخليج، وبموجب هذه الصفقة تقوم الحكومة المعنية باعتماد برامج مايكروسوفت في كافة مؤسساتها مقابل قيام الشركة الأميركية بتأسيس مركز لدعم التقني والخدمات والتدريب على برامجها فضلاً عن الاستثمار بقوة في تطوير نشاطات التعريب وتوفير الأدوات العربية لبرامج الشبكة وغيرها. وتقدر القيمة المتوقعة لهذه الصفقة بين 80 و100 مليون دولار.

وتقول مصادر مطلعة في الصناعة أن مايكروسوفت تلود المفاوضات بسرية تامة وأنها تحرص على التوصل إلى اتفاق متوازن يمكن تالياً عرضه كمنهج على الحكومات الخليجية الأخرى وربما الحكومات العربية. فإذا تم هذا الاتفاق فإنه سيضع مايكروسوفت في موقع مفضل في السوق العربية في وقت تتعرض هذه لجمعات سلبية في سوق ضخمة أخرى هي السوق الصينية، كما أنه قد يوفر لـ مايكروسوفت الحافز التجاري اللازم للاستثمار بقوة في تطوير برمجيات اللغة العربية وبالتالي توفير هيمنتها على سوق تقدر أن يصل عدد سكانها إلى 400 مليون شخص العام 2020 المقبل.

RICHEVILLE

ريشيفيل كرونوغراف أوتوماتيكية



GP
GIRARD-PERREGAUX

جيرار - بيريجو

منذ عام 1791

لمزيد من المعلومات

G.RARD PERREGAUX
CH-2301 La Chaux-de-Fonds
Tel. (+41)32 911 33 33
Fax (+41)32 913 04 80

www.girard-perregaux.ch
com@girard-perregaux.ch



ASSOCIATION
INTERPROFESSIONNELLE
DE LA HAUTE HORLOGERIE

مقال

دعم البيان العربي مطلق للصمود، نسبي للمساعدة

الدكتور شفيق المصري

تفاوضي يكسر حدة الصراع العربي - الإسرائيلي ويحاول استيعابه سلماً.

ب- والستراتيجية الأوروبية لا تبعد عن هذه الاتجاهات الأميركية ولا تتعارض معها وإنما تشد شراكها الأمنية والاقتصادية معاً. وهي تدرك، على كل حال، حدود اللعبة الإقليمية التي تهيمن عليها أميركا وتترك أيضاً أن حصتها من الفئام الشرق أوسطية محفوظة وإنها لن تشارك في تحمل الغرامة كدول مانحة إلا بقدر ما يوفر لها ذلك من استثمار مربح في المنطقة.

المفاوض العربي

والدول العربية ذاتها التي سبق أن فتحت جسوراً اقتصادية مع إسرائيل أو تلك التي تتمتع لذلك تنتظر معاودة هذا المناخ التفاوضي المطلوب بكل إلحاح وترقب لأنها بالنتيجة تسعى إلى مصالحها الاقتصادية للباشرة وتعتبر أن مقتضيات القرن الجديد تنطلق من الاعتبارات الجديدة للاقتصاد المعولم وأن هذه العولة مطلوبة عالمياً وعلى كل الأصعدة ومن دون تمييز ولا استثناء (عملياً وإن يكن ثمة حدود تقبلها منظمة التجارة العالمية)، لذلك، فإن اتجاه هذه الدول يميل إلى معاودة المناخ التفاوضي وإن كانت تتأخر تستلزم وقتاً طويلاً نسبياً. وكذلك فإن أطراف النزاع للباشرة مع إسرائيل، ثم أن إسرائيل نفسها، تحترق للتوقيت الراهن مناسباً لإنجاز هذه التسوية أو للبدء بمباشرتها على الأقل. وإذا كان كل من هذه الأطراف السبابة وبواعثه، فهي كلها تلقى على خلاصة واحدة، معاودة المناخ التفاوضي.

ولكن هذا المناخ توقف أصلاً مع مجيء نكتياها في ربيع العام 1996، وتوقف اليوم بعد محال باراك الحاصل على كل شيء في أن معاً. ويعتقد بعض المراقبين أن الزخم الشعبي الذي حصل عليه باراك إبان حملته الانتخابية ونجاحه فيها، كان عائقاً إلى وعده بتحقيق السلام بعد تنفيذ الانسحابات. وكان يمكن استغلال هذا التأييد في توقيتته المناسب، إلا أن تسوية على المسارات التفاوضية الثلاثة والتراخي الأميركي في متابعة إنجاز هذه المسارات وفترات الانسحاب التي بُدع إليها المفاوض العربي لإعطاء فرص إضافية... لباراك... كل تلك أعطى الرافضين الإسرائيليين أيضاً فرصة موازية لتجميع صفوفهم وتعزيز مواقفهم. وأن لم يعد باستطاعة الجناح العربي المتصالح مع إسرائيل أن يكون متشدداً في موقفه (وذلك إرضاء للإدارة الأميركية) ولا هو قادر على تعليق كامل للعلاقات مع إسرائيل (وذلك إرضاء لمصلحته واستقرار حكمه). واستنداً لكل ما تقدم، حرص البيان العربي على التأكيد تشكك الدول العربية بعملية التسوية السلمية في الشرق الأوسط وفقاً لأبدي مؤتمريه، ودعا البيان أيضاً إلى استئناف عاجل لمفاوضات الحل الشامل والعادل التي عطلتها إسرائيل على جميع المسارات.

دعم من دون مساعدة

والبيان لم يشر إلى مسألة القرار الإسرائيلي في الانسحاب من لبنان لأن ثمة من يعتبر هذا الانسحاب جيداً، في حين يدرجه الآخرون

أكد وزراء الخارجية العرب في اجتماع بيروت في 31/11/2000 عدداً من المسلمات العربية جبال مسألة التسوية.

يتضح، من خلال قراءة متأنية لهذا البيان الوزاري العربي أنه حاول أن يراعي عدداً من الاعتبارات الإقليمية والمحلية التي تفرض نفسها، بشكل أو بآخر، على الساحة الشرق أوسطية ومن هذه الاعتبارات:

أ- إن الاستراتيجية الأميركية تركز على إنجاز تسوية عربية - إسرائيلية أو على الأقل التدخل الجدي والمتكامل في هذه التسوية على المسارين السوري واللبناني مع إسرائيل.

فالولايات المتحدة تعتبر أن هذا المناخ التفاوضي المطلوب يسهل عليها تنفيذ السياسات الشرق أوسطية من ليبيا حتى إيران ومن تركيا حتى اليمن. فالمنح التفاوضي مطلوب ليس فقط من أجل توفيقه في الانتخابات الرئاسية الأميركية المقبلة وإنما من أجل تلبية حاجات اقتصادية شرق أوسطية ولا سيما من خلال تفعيل السبل إليها. ومن هذه السبل تفعيل اللجان المتعددة الأطراف والمؤتمر الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا والتطبيع الدنائي الإسرائيلي - الأميركي العربي... الخ.

والولايات المتحدة تعتبر أن المناخ التفاوضي المطلوب يساعد في استقرار المنطقة لا سيما وأنّها في صدد تخفيف القيود المضاعفة على العراق وبادرت إلى الانفتاح المطلوب مع إيران وتنسيق مع مصر أو من خلالها، في حلحلة العقد مع المفاوض الفلسطيني.

والولايات المتحدة تشجع قيام تنسيق استخباراتي متكامل ومحاربة الإرهاب، وذلك عبر تعزيز الشراكة الإسرائيلية - التركية وتوسيع مجالاتها المختلفة لكي تتسع رقعة انتشارها حتى الخليج شرقاً والبحر الأحمر جنوباً.

والمعروف أن هذا التنسيق لن يكتب له أي نجاح فاعل إلا في مناخ

ضمن المناورات الإسرائيلية المعروفة. والبيان لم يشر إلى الدور الأميركي وضرورة وقفه بحسم وحزم مطلوبين في وجه التسويات الإسرائيلية.

ج- والناظر المتفاوضي لدى بعض الدول بات التزاماً ذاتياً بعد أن قطعت شوطاً في التطبيع التفاضلي (مصر، فلسطين، الأردن وموريتانيا) الذي أرسته معاهدات الصلح الثنائية وفي التطبيع الجماعي الذي ترعاه أليات محددة أطلقها المؤتمر الإقليمي للشرق الأوسط من جهة، أو تحفزها مشاريع مقفلة إلى اللجان المتعددة العرف... إلخ، هذا فضلاً عن التطبيع التمهيدي الذي تتعده مكاتب ارتباط مشترك في أكثر من بلد عربي... إلخ. وقد سبق لهذا الواقع أن ورد استثناء لكل مقاطعة مع إسرائيل منذ قمة القاهرة في العام 1996، حيث أعلنت بعض الدول المتعاقبة مع إسرائيل آنذاك أن المقاطعة التي اقترحتها القعة لا تنطبق عليها.

إن البيان الذي جاء بالدم الكامل للبنان سواء في إدانة العدوان الإسرائيلي أو في دعم مقاومته أو في تجنيد الالتزام بمساعدة لبنان كل هذه البنود لم تتوحد إلى التزامات واضحة على المستوى الدبلوماسي العربي الفاعل لدى المحافل الدولية ولا على المستوى المالي العربي الصان على الرغم من الوعود المتكررة في هذا الصدد. ومع كل ذلك فإن البيان العربي الوزاري كان على جانب من الأهمية في إحياء الدول العربية على دعم الموقف اللبناني بمواجهة إسرائيل وفي توجيه رسالة عربية مؤيدة إليها وفي لغت نظر المجتمع الدولي إلى أهمية الوضع اللبناني الراهن.

إلا أن هذه الرسالة لم تنعكس إلاطوار السياسي الإعلامي العام، فقد كان من المنتظر أن يتلقى لبنان مساعدات ملموسة في إطار الدعم العربي لمصوده، وإذا كانت ذريعة البعض أن البيان جاء تلبية لمطالب لبنان وكما تقدم بورقته إلى الاجتماع، فإن الورقة اللبنانية ذاتها كانت محكومة بالاعتبارات الإقليمية الراهنة، كما أن شمة وعوداً عربية سابقة بمساعدات عربية اتخذت بصدها قرارات رسمية ومتكررة، وهي لا تحتاج إلى أية أوراق أو طلبات لبنانية جديدة.

محاكمة أم متابعة؟

ويلاحظ في هذا السياق:

1- إن البيان العربي (السني) صدر عن مؤتمر بيروت في 3/11/2000 (للشار إليه أكد على «الطلب من الدول العربية ترجمة قراراتها بدعم لبنان وصمود شعبه وإعادة إعمار، من خلال الوفاء بالتزاماتها المقررة له في الفهم العربي، ولا سيما منها قمة تونس في العام 1979 وقمة بغداد في العام 1990، وحث الحكومات على مباشرة إيفاء هذه الالتزامات، إلا أن هذا البيان اكتفى بالتوصية وحتم و«تكتيف الأمن العام لجامعة الدول العربية تنفيذ هذا القرار بالتنسيق مع رئيس الدولة والحكومة اللبنانية، ورفع تقارير في هذا الشأن إلى المجلس، ولعل هذا البند الولد في البيان جاء بمثابة لغت محاكمة للجانب اللبناني أكثر من كونه متابعة جيدة لموضوع المساعدات العربية للبنان، فإلّا كيف يعرف أن الأمن العام، بصفتها الدبلوماسية، لا

يستطيع تشكيل أي ضابط على الدول العربية ولا تشكيل أي حافز لديها للإيفاء بوعودها. والكل يعرف أيضاً أن هذه المساعدات التي لحقت منذ العام 1979 لا تزال في إطار الوعد المكتوب من دون أي التزام.

فقد سبق لقمة تونس 1979 أن قررت تخصيص مبلغ 2000 مليون دولار للإعمار والإملاء في لبنان يوزع على السنوات الخمس 1980-1984 ويخصص نصفه لإعمار الجنوب اللبناني. والواقع أن نزراً قليلاً جداً من هذا المبلغ قد دفع، ويأتي بيان بيروت ليذكر بهذا الالتزام من دون تكوين أية لجنة متابعة له ولا تكليف من يحضر المشاريع اللازمة للمساعدة ولا التزام ذلك ضمن توقيت أو تخصيص مبلغ معين... إلخ.

ب- إن لبنان الذي عانى من هذه الوعد المتكررة من دون أي تنفيذ ولا أية آلية جديدة لمتابعة هذا التنفيذ، لم يعد الآن يعطي هذه الوعود صدقية كبيرة. فهو، منذ مؤتمر تونس 1979 ومروراً بمؤتمر «أصدقاء

لبنان» في نهاية العام 1996 الذي قرر دفع مبلغ ثلاثة مليارات دولار لإعمار لبنان، ووصولاً إلى بيان بيروت الذي طالب بإيفاء الالتزامات، مصمم على أولوياته الأمنية التي تشمل بضرورة الانسحاب الإسرائيلي من كامل التراب اللبناني، وهو حريص كذلك على احتضان مقاومته الوطنية وعلى معالجة أموره المالية من دون الاعتماد للممول على هذه المساعدات بصرف النظر عن دافعيها المباشر أو غير المباشر.

ج- ولعل تسارع الأحداث وأزوف مواعيد استحقاقها على كل الأصعدة يحلان معها أو بعدها بعض السيناريوهات المرتقبة:

- فقد يصار إلى انسحاب بعد اتفاق وذلك يسبق أو يلي معاودة المفاوضات على المسار السوري الإسرائيلي.

- وقد يصار إلى تنفيذ إعادة الانتشار بصرف النظر عن الحدود المعترف بها دولياً وذلك في سياق خطة مرحلية للانسحاب وخاضعة لاتفاقات ثنائية مع معاودة المفاوضات على مسارها السوري واللبناني على أن يستكمل الانسحاب بعد ذلك.

- وقد يصار إلى إعادة انتشار مع نقل أكياس الزوم السليدية للمطالبة بحماية القوات للسلمة والدنيين الإسرائيليين في مأ

- وفي ضوء كل هذه السيناريوهات المحتملة يبدو أن كمة حركة دبلوماسية ناشطة قد تنتفض:

- إشراك مصر في القوات المكلفة ضمان الانسحاب الإسرائيلي وحماية مدني شمال إسرائيل، وهذا ليس بعيداً عن واقع المنطقة، ولا هو بعيد عن الطموح المصري فيها.

- إشراك الفرنسيين في هذه العملية الإقليمية الشرق أوسطية. وقد عثرت فرنسا عن هذا الأمر من خلال قلقها على سلامة قوات الطوارئ الدولية في الجنوب من جهة، ومن خلال استعدادها للعلن لتوسيع انضمامها إلى القوات الدولية من جهة ثانية.

وبصرف النظر عن جدية إسرائيل بالانسحاب أم لا، فإن الجالسين على سدة القرار العربي مدعون اليوم إلى التنبؤ بهذه السيناريوهات وإلى التفكير بمصالة الوعد البعيدة للنال وإلى الإقدام على مساعدة الصمود اللبناني والسوري لأن في هذا الصمود المزج إعادة اعتبار العرب جميعاً. ■



MIA/C S.A.

BROKER FIRM

OUR SERVICES

In business since 1993, our philosophy remains the same as it has since day one... the client comes first. We listen to the requests and ideas of our clients, developing and implementing new services to meet your demands. Our ongoing success is due in large part to our strong service-oriented culture and the stability of our management and staff.

Our clients can be assured that when we suggest an investment idea, it is because we have deemed it to be a good investment opportunity... One of our primary roles is to function as eyes and ears for our clients.

Contact:

MOURAD BEN CHAËBANE

DIRECT: 216.1 847 890 - MOBILE: 09 312 407

السعودية ولبنان

زيارة الأمير عبد الله:

المملكة في مقدمة المانحين



الرئيس لحدود والأمير عبد الله: دعم الأشقاء العرب

نقطة ضوء بارزة خلال الشهر كانت الصعود المتواصل في حجم القروض والمنح السعودية إلى لبنان، فزيارة ولي العهد السعودي رئيس الحرس الوطني الأمير عبد الله بن عبد العزيز إلى بيروت ودمشق والقاهرة، والتي جاءت في أعقاب ضرب إسرائيل 3 مصطبات تمويل وتوزيع كهربائية مركزية، أثمرت عن دعم معنوي ومادي كبيرين.

إضافة إلى تأكيد الزيارة على أنه خصوصاً عندما يتعلق الأمر بلبنان، فإن المملكة العربية السعودية لا تتوانى عن مد يد المساعدة كما فعلت الآن وطوال 15 عاماً من محنة

لبنان حيث قامت بمجهود تاريخي كبير لإطلاق نار الفتنة تكاليفها اتفاق الطائف، وإلى جهود المملكة في قمة تونس 1979 التي أثمرت عن مساعدات عربية للبنان، جرى أخيراً في مؤتمر وزراء الخارجية العرب الذي انعقد في بيروت إحياء الالتزام العربي بالجزم غير المسد منها أي نحو ثلاثة أرباع المساعدات البالغة ملياري دولار، فإن اللبنانيين يذكرون

كيف أنه بعد الإحتياج الإسرائيلي إلى لبنان، كانت يد خادم الحرمين الشريفين الملك فهد بن عبد العزيز بلسماً لبيوت العربية تمثل به ذكراواته وورش عمل العام 1990 ضقت آلات العمال لرفع ركاب الحرب وإصلاح ما

والزيارة التي قام بها ولي العهد السعودي رئيس الحرس الوطني الأمير عبد الله إلى لبنان وكان من نتائجها زيادة في قروض الصندوق السعودي للتنمية 130 مليون دولار لتمويل مشاريع إنشائية وعمرانية، إضافة إلى قائمة القروض والمنح التي حصل عليها لبنان في الماضي من الصندوق ويبلغ مجموعها 442 مليون دولار ليصبح المجموع العام بعد القرض الجديد 572 مليوناً، يضاف إليها الوديعة السعودية البالغة 500 مليون دولار فيصبح المجموع مليوناً و72 مليون دولار، تشمل 13 مشروعاً وتتناول العديد من القطاعات والمناطق الإنشائية في إطار الإنماء المتوازن الذي تحرض عليه القروض والمنح السعودية، ما يجعل لبنان الدولة الأكثر استفادة من الصندوق السعودي للتنمية.

ويلاحظ أن القسم الأكبر من التمويل السعودي خصص لمشاريع الصحة العامة. فقد نال هذا القطاع ما مجموعه 73,2 مليون دولار منها 42,1 مليوناً بشكل قرض من الصندوق السعودي، أو 31 مليوناً بشكل منح لا ترد من الحكومة السعودية مباشرة.

أما القطاع الثاني الذي حاز على أكبر نسبة من القروض والمنح السعودية، فهو الثقافة والتعليم العالي، حيث بلغ مجموع التمويل السعودي لهذا القطاع 39 مليون دولار، منها 14,9 مليوناً كقروض من الصندوق السعودي للتنمية و 24,1 مليوناً كمنح. ونال قطاع التربية الوطنية والشباب والرياضة 26,8 مليون دولار منها 6,4 ملايين من الصندوق، و 20,4 مليوناً كمنح.

ونال قطاع إمداد مياه الشفة 22,8 مليون دولار، منها 4,8 ملايين، قرضاً من الصندوق السعودي للتنمية، و 18 مليوناً منحة من الحكومة السعودية. أما المائي الحكومية، فقد حازت على 7,5 ملايين دولار منها 6,4 ملايين دولار بشكل قرض من الصندوق و 1,1 مليوناً بشكل منحة. ونال

بمسند إدارة المشاريع وقطاعات أخرى 60 مليون دولار كمنح من الحكومة السعودية.

وهناك مبلغ 111,7 مليون دولار في بند «الأموال غير المخصصة» رصدتها الصندوق السعودي للتنمية لكنها لم تُنفق بعد. ■

أفسد الدهر، في الشوارع والطرق والمباني العامة بفضل منحة الـ 60 مليون دولار من المملكة العربية السعودية التي تبقي إلى ذلك كله في الزبينة الأولى لوجهة الصادرات اللبنانية (56 مليون دولار سنوياً أو 9,9 في المئة من إجمالي الصادرات من 10 أشهر من العام الماضي)، فضلاً عن كونها في مقدمة الدول، وللمؤسسات العالمية للماتحة للبنان.

المشاريع الاجتماعية: الحصة الكبرى

يلاحظ أن أغلب للقروض والمنح السعودية ذهبت إلى مشاريع اجتماعية خصوصاً في حقلي الصحة والتعليم، في حين أن أغلب المنح أنفقت على إعادة تأهيل بيروت في مرحلة ما بعد الحرب، كذلك ذهب قسم من المنح لتأهيل الأوتوسترات (4 ملايين دولار)، وقسم آخر (1,4 مليون دولار) خصص لقطاع الكهرباء. وكان يبلغ 500 مليون دولار الذي أودعته المملكة العربية السعودية في حساب خاص لدى مصرف لبنان المركزي وأواخر العام 1997، إثر مهام في دعم الليرة اللبنانية.

التغيير بتحرير السوق

التغيير الحكومي الاخير في سوريا بعد استقالة حكومة رئيس الوزراء معصود الزغيبي، وتشكيل حكومة جديدة برئاسة د.محمد مصطفى مبرور يأتي بعد كلمة هادئة أشار خلالها الرئيس حافظ الأسد العام الماضي بمناسبة توليه فترة رئاسية خامسة، إلى انتقادات لاذلة لاهتمام الحكومة العام، حتى أن إحدى هذه الانتقادات وصلت إلى وسائل الإعلام السورية التي ترى في الحكومة الجديدة حكومة إصلاح اقتصادي يتمتع رئيسها بالملك بـ خبرات إدارية وتكون قراطية وسبق له أن شغل منصب محافظ حلب.

يُشار إلى أن تكليف د. مبرور ترافق مع الدعوات المتنامية أخيراً في سوريا والتي تلقى تجاوباً على أعلى المستويات، إلى المزيد من جرعات تحرير الاقتصاد باتجاه آليات السوق، ومنها ما يدعو مصارف سوريا إلى المزيد من الإقراض لتلبية متطلبات النهوض بالقطاع الخاص بعد أن بلغت الدوائج المصرفية 4,3 مليارات دولار حتى نهاية 98. إلا أن الطابع التغييري لهذه الدعوات يرى في الوقت نفسه أهمية بقاء إشراف الدولة على الاقتصادات الأساسية، أي وضع حد للزبالة المالية لا الحد من الدولة فقط كما هو الكلام الشهير للمستثمر الدولي «سوروس» الذي استشهد به الاقتصادي سمير سيف خلال لقاءات الجمعية السورية للعلوم الاقتصادية التي حضرها في دمشق مئات رجال الأعمال والمسؤولين والحزبيين وتابعتها طوال 4 ساعات العقيد الركن د.مبارك الأسد في أجواء تميزت بالصراحة والشفافية والجدية.

أبرز ملامح اللقاءات كانت:



د. مصطفى مبرور، من المرشحين للوزارة الاقتصادية



د. مبرور، الاسم: تاريخ ربع ساعات

• ضرورات تطوير العمل في دوائر الدولة للتخفيف من البيروقراطية، خصوصاً بعد أن حالت بنية الدولة الاقتصادية دون نهوض القطاع الخاص.

• تطوير البنية التحتية والخدمات.

• التظلم على ظاهرة تدني إنتاج القطاع العام.

• زيادة الصادرات غير النفطية، بعد أن بلغت الصادرات النفطية 70 في المئة من حجم التصدير العام.

• ضرورة اتخاذ قرارات وتشريعات تمكن سوريا من مواجهة ظاهرة منطحة التجارة العالمية ومتطلبات الشراكة السورية - الأوروبية والتعاون الاقتصادي العربي وحتى احتمالات عملية السلام.

أما بالنسبة للحكومة السورية فضحت عبداً من الوجوه الجديدة بينها: محمد ناجي عطري نائب رئيس الوزراء لشؤون الخدمات، خالد رعد نائب رئيس الوزراء لشؤون الاقتصادية، نهاد مهنط وزير الإنشاء والتعمير، قاسم مفاد وزير السياحة، عصام الزعيم وزير التخطيط، مكرم عبيد وزير النقل، أسامة ماء البحار وزير الترميم والتجارة الداخلية، أحمد فهد وزير الصناعة، طه الأطرش وزير الري.

وإضافة إلى احتفاظ العماد أول مصطفى طلاس بمنصب نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الدفاع، وفاروق الشرع بوزارة الخارجية، فإن من بين الوزارات الاقتصادية والمالية والخدمات التي احتفظ أصحابها بمقاعدهم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية (د. محمد العمادي) وزارة للال (خالد الهاشمي) وزارة التجارة والإصلاح الزراعي (أسعد مصطفى) وزارة المواصلات (رضوان مارتيني) وزارة الإسكان والمرافق (حسام الصفدي) وزارة الكهرباء (منير بن أسعد صائم الدهر) وزارة النفط والثروة المعدنية (محمد ماهر بن حسين) وأؤكد وزارة الإعلام إلى عدنان عمران، كما تضمنت الحكومة الجديدة وزيرة للشؤون الاجتماعية والعمل (يارعة القدسي).

ميزانية بنفط أقل؟



مبارك عبدالله الشامي، رئيس الوزراء اللبناني الجديد

الميزانية اللبنانية لعام 2000 التي أعيد النظر فيها بعد أن مرق العقيد معمر القذافي أوقفها بسبب اعتمادها في جزء كبير منها على موارد النفط، جرى تخفيضها في صيغتها الأخيرة بحيث أصبحت تعتمد على 20 في المئة من موارد النفط بدلاً من 40 في المئة. لكن مدى الالتزام بهذه النسبة يبقى في دائرة التخمين، فهل تستخدم ليبيا الموارد النفطية التي لن تكون جزءاً من الميزانية، في توجيهاتها الأفريقية الجديدة، خصوصاً بعد أن استحدث العقيد القذافي في الوزارة الجديدة برئاسة مبارك عبدالله شامخ وزارة الوحدة الأفريقية وأجرى تعديلات على عدد ونوعية الوزارات التي بقي منها وزارات العدل والخارجية والمالية والإعلام، وأسند مهام وزارة النفط السابقة إلى شركة النفط الحكومية في وقت يزداد بالمقابل حجم التجارة خارج سيطرة القطاع العام.

الخطوة المالية والوزارية سبيلها ترحيحات عن اتجاه جديد داخل ليبيا نحو تغييرات إدارية وأوسع النطاق لا يقف فقط على خبرات مكتسبة من إدارة أزمة لوكربي بل يتطضاف لبلورة إدارة مدنية جديدة تتوافق مع مصالح سياسية مع الواقع العربي والأفريقي.

والأهم أن الخطوة الوزارية الأخيرة سبيلها تصعيد في المواجهة الانتخابية لوسائل الإعلام الليبية ضد مظاهر الفساد والرشوة والمحسوبية في العديد من الدوائر الحكومية، ما تكلل بإجراءات وتعديلات حكومية شملت أيضاً تعديلات في موازنة الدولة للإقلال من نسبة اعتمادها على الصادرات النفطية.



Country rating: 5* Rooms: 600

Shelkh Zayed Road, PO Box 23215, Dubai,
United Arab Emirates

Tel: 971-4 3311111 Fax: 971-4 3315555

E-mail: hicpdx@emirates.net.ae

Internet: http://www.crownplaza.com

Max. Group Rooms Commitment: 300

Contact: Sree Kumar, Groups & Incentive
Manager

Affiliation: Crown Plaza Hotels & Resorts

Awards: Dubai Quality Award, Appreciation
Programme Winner Tourist Hotel of the Year
Award

Airport: Dubai International Airport 10 min,
Sharjah International Airport 30 min

Located just 10 minutes from Dubai Airport and adjacent to the Dubai World Trade Centre and Exhibition Halls, the Crown Plaza Hotel has much to offer the discerning traveller. 600 beautifully-appointed rooms, suites and furnished apartments offer all the facilities one would expect from a five-star luxury hotel. The business traveller can expect first class services at the Business Centre and the three Crown Plaza Club floors, which are complete with in-room faxes and computer connections, private check in/out reception with lounge and dining rooms. Special rooms are available for non-smokers and the disabled. All rooms are equipped with tea/coffee making facilities. There are 10 international bars and restaurants serving Japanese, Italian, Lebanese, English and American cuisine.

Hotel Amenities

600 rooms, apartments, Crown Plaza Club floors with dining room/lounge, 100 suites, 10 restaurants, beach clubs, tennis/squash courts, swimming pool, aerobics, Nauticus Health Club, shopping mall, 500-seat auditorium, 1800-person ballroom, Arabian Majlis, Royal Boardroom, 22 meeting rooms

Guest Room Features

Full amenities, mini-fridge, tea/coffee facilities, iron, international dialling, hairdryer, safe, trouser press, satellite TV, 24-hour room service

Services Available to Planners

Dedicated co-ordinator to assist planners, express and private check-in for groups, hospitality desk

BOOKING INSTRUCTIONS

Direct with hotel or via representation.
Fax/written request required in advance.



Incentive and Meetings Packages

Rates pp in AED	Ent. Dates	Rm Type	Day/Night	Single	Double
Day conference	1Apr-30Sep2000	Standard	1/1	585	360
Includes: Room rate, 2 breaks with tea, coffee, cookies, assorted pastries, buffet lunch with soft drinks, basic audio/visual equipment, meeting room rental					
Gala package	1Apr-30Sep2000	Standard	1/1	705	505
Includes: Room rate, breakfast, 2 coffee breaks during conference, lunch with soft drinks, gala dinner (beverages not included)					
Safari package	1Apr-30Sep2000	Standard	1/1	630	430
Includes: Room rate, breakfast, Desert Safari Trip with dune driving and wadi bashing, camel rides, BBQ dinner, entertainment					

Themed events

Arabic Theme: Arabic food specialties and entertainment
Around the World: Food delicacies from around the world

Conference & Event Facilities

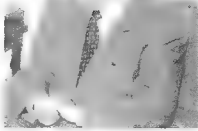
22 meeting rooms including 500-seat auditorium equipped with the state-of-the-art audio/visual equipment. Able to cater for five persons up to 1800 at a standing reception

Room name	Total Area In sq. ft./ sq. metres	Theatre 	Classroom 	"U" shape 	Reception 	Banquet
Emirates Auditorium	5619/522	500	-	-	-	-
Al Jumeirah Ballroom	12111/1125	1400	800	180	1800	1000
Ballroom 1,2,3 (each)	4037/375	350	200	60	400	250
Al Safa 1+2	1389/129	60	30	20	60	40
Al Safa 3	646/60	-	-	14	-	-
Al Safa 4+5	1507/140	40	75	50	135	85
Al Majlis	1722/160	60	40	30	60	40
Royal Boardroom	646/60	35	20	14	35	35
Al Diyafah 1-3		200	150	80	300	200
Al Diyafah 4		60	40	30	70	60
Al Diyafah 5-6		100	80	45	150	100
Al Diyafah 7		30	30	20	40	30

Additional information: Visa, Amex, MasterCard accepted. Personal checks not accepted.
Service: 15% service charge applicable. Taxes: 10% Municipality Tax applicable.

المغرب

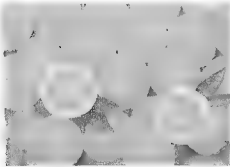
«الترياق» من الخليج لعالجة الركود؟



رئيس الوزراء المغربي عبد الرحمن اليوسفي

مصر

البرتقال لأوروبا «عالمشمس»



بين جميع أنواع الفاكهة كان «المشمش» النوع الذي اختاره المصريون لأكثر أمثاله مستعملاً في مجال التاجيل والتسويق إلى حدود الاستحالة، فإذا قال المصري «عالمشمس» على بذلك أن هذا الموضوع لن يحشم.

وهو اللذي الذي يكاد ينطبق على إمكانات تطوير العلاقات الزراعية بين مصر ودول الاتحاد الأوروبي التي قال للمساعد الأول لوزير الخارجية المصرية السفير جمال بيومي بشأنها: «طبقاً للعرض الأوروبي في جولة المفاوضات الثامنة مع دول الاتحاد الأوروبي، ستحتاج مصر إلى 97 عاماً كي تصدر لدول الاتحاد 350 ألف طن برتقال من إنتاجها البالغ 2 مليون طن سنوياً أي أن المسألة ستطول وكان البرتقال بدوره «عالمشمس» الذي يمكن أن تصف به أيضاً حالة «العنب» الذي يستحيل على مصر بموجب شروط العرض الأوروبي، أن تصدره ما دامت الفترة التي يشترط العرض التصدير خلالها تتراوح بين كانون الثاني/يناير ونيسان - أبريل من كل عام. وفي تلك الفترة بالطبع كما هو معروف لا يس لدى مصر عنب ولا مشمش، الأمر الذي زاد في أهمية التجارة البينية بين البلاد العربية التي تبقى أفضل استثمار وأكثر شراكة من الإنتاج التجاوة مع دول أوروبا والغرب عموماً. والدليل أن صادرات مصر الزراعية إلى الدول الأوروبية لا تتجاوز 5 في المئة من الإنتاج الزراعي المصري، فيما صادرات الاتحاد الأوروبي الزراعية إلى مصر تصل إلى 6 أمثال الصادرات المصرية الزراعية.

وتونس، إضافة إلى طموح نحو إقامة سوق عربية مشتركة قبل العام 2010 بدأ التمهيد لها بخطوات نحو مناطق حرة مع كل من مصر وتونس وليبيا والأردن ومن الخطوات الاقتصادية المهمة ما يوصف بأنه أكثر طموحات الخصخصة في كل شمال أفريقيا، ومنها صفقة إقامة شبكة ثابتة للهاتف الخليوي (الجوال)، استثمرت فيها «تلفونيك» الإسبانية نحو 1,1 مليار دولار من أصل 1,8 مليارات دولار هي مجموع الاستثمارات الخارجية في المغرب للعام 99. وهناك عروض لخصخصة الطيران للنكي المغربي و 40 في المئة من «تليكوم» المغرب (الشركة الحكومية للاتصالات) إضافة إلى خصخصة امتيازات للكهرباء والماء. وخلال الزيارة الأخيرة لوفد وزارة المال المغربية إلى المملكة العربية السعودية، قدم الوفد لرجال الأعمال السعوديين لائحة تضمنت مشاريع الاستثمار التي يمكن المساهمة بها في المغرب بقيمة إجمالية 3 مليارات دولار منها مشاريع سياحية وصناعية وزراعية ومائية إضافة إلى مجالات أخرى في الكهرباء والتكنولوجيا وسكك الحديد والصيد البحري والمعادن.

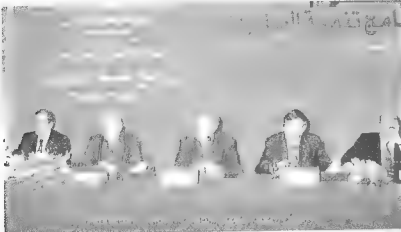
زيارة وفد من وزارة المال المغربية لمنطقة الخليج بهدف اجتذاب إستثمارات في قطاعات أبرزها الطاقة والمعادن والاتصالات والتكنولوجيا والسياحة، جاءت بعد الهبوط للنفط لحجم التداول في بورصة الدار البيضاء وتراجع الاستثمارات إضافة إلى تحصيلات مالية متزايدة إلى الخارج.

هذه المشكلات التي تحاول حكومة عبد الرحمن اليوسفي حلها تزيد من حدة أوضاع اقتصادية أبرزها تضخم و«انتزعة» موغلي القطاع العام و«انتزعة» البيزانية الثقافية والتعليمية، إضافة إلى البطالة (19 في المئة في المدن و 17 في المئة من الريف) والهجرات الزراعية فضلاً عن الإضرابات المتعاقبة بما فيها إضراب موغلي القطاع العام في نهاية العام الماضي، إضافة إلى الدين الخارجية البالغة نحو 20 مليار دولار نصفها للإتحاد الأوروبي و 30 في المئة للبنك الدولي و 6 في المئة أميركا والباقي لـ «نادي لندن». ويقتصر هذا التنوع في الجهات الدائنة هناك تنوع في المناطق التجارية التي يتجه إليها المغرب، فإتفاقية التجارة مع الإتحاد الأوروبي العام 96 لم تمنح للمغرب من الاستجابة لدعوة واشنطن العام 98 لإقامة نوع من المنطقة التجارية الحرة تضم أيضاً الجزائر

طلب على الذهب في قطر ومصر

استقر الطلب على الذهب في دول الخليج العربي خلال 1999 وبلغ 144.7 طن بزيادة 0.5 عن طن 1998. رغم أن الربع الأخير من العام شهد هبوطاً بمعدل 27.4 طن، أي بنسبة 9 في المئة عن الفترة نفسها من العام الذي سبق. وأوضح معاذ بركات المدير الإقليمي لمجلس الذهب العالمي في الشرق الأوسط أن حملات الترويج خلال شهر رمضان المبارك والإعانات من قبل حكومة دبي على مبيعات المجموعات حتى شهر أيار/مايو ساعدت كثيراً على استقرار السوق. وخلال 1999 ارتفع الطلب على الذهب في قطر 20 في المئة وفي عمان 5 في المئة في حين هبط في السعودية والكويت والمجدين 4 في المئة. وفي على حال تقريبا في الإمارات بمعدل 79.7 طن. أما في مصر فبلغ الطلب رقماً قياسياً خلال الربع الأخير من 1999 بلغ 27.9 طن أي بزيادة 39 في المئة عن الفترة عينها من 1998 وبلغ المجموع الكلي لـ 1999 نحو 124.8 طن بزيادة 19 في المئة عن العام السابق.

اليوم التونسي حول برنامج صندوق لاقتحام الأسواق



للمؤسسات الإنتاجية ومؤسسات الخدمات والتجارة الدولية، وتُشمل المساعدة إعداد المخطط التسويقي وتنفيذه، كما يتم تقديم المساعدة والاستشارة الفنية من جانب خبراء الصندوق.

وتستفيد من هذه المساعدات مؤسسات غير تصديرية لخلق مصدريين جدد، ولؤسسات تُرغب بتتنوع أسواقها أو تُرغب بتصدير منتجات جديدة، وبالتالي فإن للصندوق دوراً في تشجيع الأسواق والصادرات، علماً أنه لن يكون الجهاز الوحيد كما أشار الوزير الزنايدي، فهناك برامج أخرى لتنمية الصادرات يعلن عنها في ضوء الواسعة الاستراتيجية التي تنجز قريباً حول قطاع التجارة.

شبكة للتجارة

ترأس وزير المالية توفيق بكار ورشة «تسهيل إجراءات التجارة الخارجية الجديدة، فأشار إلى الإجراءات التشريعية الجديدة التي جاء بها قانون المالية لسنة 2000، وإلى الآليات الجديدة لدعم التصدير وأهمها الوثيقة الموحدة للتجارة الخارجية، وشبكة تونس للتجارة التي تسمح للمؤسسات بالقيام بجميع الإجراءات وتبادل المعلومات إلكترونياً من دون الحاجة إلى التنقل. وقد بدأ إعداد هذه الشبكة قبل شهرين وستكون جاهزة في آب/ أغسطس المقبل، وتمول الحكومة نسبة 85 في المئة من الكلفة، فيما يمول الباقي القطاع الخاص.

ضمان التصدير

تناولت ورشة العمل الخالصة موضوع ضمان تمويل وتأمين الصادرات، وترأسها محافظ البنك المركزي محمد الهادي، فهدد الذي نوه بدور القطاع المصرفي في إنجاح

التصدير على مميزات هذه الأسواق وملاحة الإنتاج الوطني مع الطلب الخارجي.

وأشار الغنوشي إلى أن للنجزات التي حققتها تونس تؤكد أن ثقافة التصدير تحضرت لدى رجال الأعمال، إلا أن الطريق لا يزال طويلاً لا سيما أن مع وجود بعض نقاط الضعف وأهمها تركيز الصادرات في نوعيات معينة من الإنتاج مثل النسيج والألبسة والتمركز الجغرافي حيث تنجبه نسبة ثلثي الصادرات نحو بلدان فقط، لذلك أعرب الوزير الأول عن أمله في أن تحقق هذه الندوة النقطة النوعية في برنامج تنمية الصادرات.

اقتحام الأسواق الخارجية

تضمنت الندوة 3 ورشات عمل تراس الأولى للمندوب الزنايدي، وتمحورت حول صندوق اقتحام الأسواق الخارجية الذي أنشئ حديثاً لتقديم المساعدة الفنية والمالية

في إطار البرنامج التونسي لتنمية الصادرات، وتمت إشراف الرئيس زين العابدين بن علي، ونظمت وزارة التجارة اليوم الوطني للإعلام عن برنامج تنمية الصادرات جرى خلاله الإعلان عن صندوق جديد يعمل في إطار مركز النهوض بالصادرات (CEPEX)، هو «صندوق اقتحام الأسواق الخارجية لينضم إلى صندوق تنمية الصادرات (FOPRODEX) وصندوق ضمان تمويل الصادرات لمرحلة ما قبل الشحن الذي تديره الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE)، كل ذلك تمهيداً مع الشعار الذي طرحته تونس وهو «هذه الصادرات زهانة المصير».

الغنوشي: وثيقة مرجعية

تميّزت الندوة بحضور كثيف لرجال الأعمال ومسؤولين حكوميين وممثلين عن البنك الدولي والاتحاد الأوروبي. وتختتم حفل الافتتاح كلمات لوزير التجارة منذر الزنايدي وممثل قطاع الأعمال في تونس وكريستيان دلفوا من البنك الدولي، إلا أن الكلمة الأبرز كانت للوزير الأول محمد الغنوشي وجاء فيها أن الندوة تندرج في إطار الجهود المبذولة لإيجاد فرص تصديرية والدخول إلى الأسواق الخارجية من خلال



جانب من الحضور ويبدو في الصف الأمامي 3 مخرجين هم السادة: محمد الكرج، وعز الدين سعيدان، تكامل لصرف والسوق

مؤتمر «السوق المالية سبلات للمعالجة و



المقرر الزنايدي (الثاني من اليمين) يترأس ورشة الاعتماد الأسواق

نظمت مؤخراً هيئة الخبراء الماسيين في تونس مؤتمراً حول السوق المالية والمعلومة المالية بالتعاون مع هيئة السوق المالية. شارك في المؤتمر خبراء ماليين يعطون البورصات الدولية ومؤسسات خبرة مالية ومحاسبية عالية وحشد من رجال المال والأعمال في تونس تقديمهم وزير المالية توفيق بكار.

ملاحظات وسبلات

أكد المؤتمر في جلساته أن جودة المعلومات المالية هي مسؤولية مشتركة بين مؤسسات الإدارة والرقابة ومستعمل هذه المعلومات نفسه. وتبين من المداخلات والمناقشات أن السوق المالية التونسية تعاني من عدد من السبلات أبرزها ما يأتي: - تواضع عدد المؤسسات المدرجة في البورصة الذي لا يعكس حقيقة الأوضاع الاقتصادية في تونس، والذي أدى إلى بقاء نسبة البورصة السوقية في مستويات متدنية لم تصل إلى 50 في المئة من المعدل المسجل في بلدان المنطقة على الرغم من توفر التشجيعات والحوافز لتوسيع قاعدة المساهمين في السوق.

- انخفاض مستوى الإصدارات مقارنة بأسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ما أدى إلى عدم استقطاب رؤوس أموال كبيرة.

- ضعف الموارد الذاتية لمؤسسات وتفاقم ديونها، وبالتالي عدم قدرتها على تنفيذ مشاريعها التوسعية. - النقص في الشفافية وعدم استيعاب البعد الحقيقي لها عند دخول المؤسسة إلى البورصة وضرورة توفير التقارير المالية حول المؤسسات.

- لا تزال السوق تعاني من نقص في ثقة البورصة، وانعكس هذا الأمر بانخفاض الطلب رغم توفر السيولة.

توصيات إصلاحية

قامت لجنة من الخبراء الماليين بإعداد مجموعة من التوصيات الهادفة إلى تنشيط

البرامج الثابتة للدولة.
- اعتماد الوسائل الحديثة للترويج.
- الحرص على جودة للتفوق التونسي ومطابقتها للمواصفات.
- تكريس ثقافة التصدير لدى المؤسسات.

توصيات خاصة:

- ضرورة العناية بالتأمين على الصابرات.
- قيام تنسيق كامل بين شركة ضمان التجارة الخارجية والجهاز المصرفي.
- التنسيق بين الصندوقين الخاصين باستثمار الصابرات FOPRODEX وFAMEX.
- تشجيع المصنّعين الجدد لا سيما الشبان وتوفير الدعم لهم.
- دعوة المؤسسات الصغرى والمتوسطة للاستفادة من البرنامج.
- حث المؤسسات على التحكم بالكلفة.

اقتحام الأسواق الخارجية

- العمل على أن يتمكّن صندوق FAMEX من تكوين مصنّعين جدد.
- تطوير نشاط شركات التجارة الدولية

- دعوة المؤسسات إلى عملية إعادة ميكة للتركيز على التصدير.

تسهيل الإجراءات:

- تنظيم ندوات للتعرّف على التجارة الإلكترونية.
- المصادقة على جميع الاتفاقيات الدولية.
- إعادة النظر في الجوانب التشريعية للامتها مع المتغيرات.
- توفير طاقات ووسائل نقل قادرة على نقل جميع المنتجات لا سيما الفلاحيّة. ■

وهان التصدير من خلال توفير التغطية اللازمة للمخاطر التي تتعرض لها المؤسسة التصديرية ومنحها القروض المطلوبة قبل عملية الشحن وبعدّها، بحيث ارتفعت القروض للمنوحة للمصنّعين بنسبة 14,5 في المئة في الفترة 96-99.

التجارة الإلكترونية

اجتهدت الندوة الوزير مفوض الزنايدي معلناً اعتماد كلمة الوزير الأول كوثيقة مرجعية، وأشار إلى أن عناية الرئيس بين علي هي العامل الأساسي في دعم مسيرة التصدير، من خلال القرارات التي اتخذها المجلس الأعلى للتصدير الذي يرأسه الرئيس التونسي شخصياً. ومن أبرز هذه القرارات تعميم الإنترنت على المؤسسات وحثّها على الاتجا نحو التجارة الإلكترونية خصوصاً أن تونس هي من أوائل الدول التي تبثت سياسة واضحة في هذا المجال، مع العلم أن الإحصاءات الحالية غير كافية، إذ ارتبطت 5500 مؤسسة بشبكة الإنترنت من أصل نحو 23 ألف مشترك، وهناك 479 مؤسسة أخذت موقعاً (Web) على الشبكة من أصل 4 آلاف مؤسسة تصديرية وذلك حتى نهاية 1999.

التوصيات

وخلصت الندوة إلى مجموعة من التوصيات التي اعتدّ في ضوء المداخلات والمناقشات، وتلاهها الرئيس المدير العام لمركز النهوض بالصابرات الهادي بن رمضان وهنا أبرز ما ورد فيها:

توصيات عامة:

- تنظيم سلسلة ندوات مناطقية لتعريف بالبرنامج الجديد لتنمية الصادرات.
- إدراج برنامج تنمية الصادرات ضمن

والمعلومة المالية» في تونس خوافر للمستثمرين



الوزير توفيق بكار: الشفافية عامل أساسي وخير المحاسبة له دور في صديق المعلومات

للمالي ومراقبة المعلومات المالية، إضافة إلى ضرورة نشر معلومات عن أي حدث في المؤسسة تكون له انعكاسات على قيمة الأسهم والأوراق المالية. وختم وزير المالية بالحديث عن دور خبير المحاسبة في توفير للمعلومات المالية الدقيقة، معتبراً أنه الضامن لصحة المعلومة المالية وشفافيتها، خصوصاً وأن الدولة اعتمدت نظاماً محاسبياً جديداً وضعت معايير تتلاءم مع المعايير المحاسبية الدولية.

الإفصاح المالي

أكد رئيس هيئة السوق المالية بشير الجويني أن «الإفصاح المالي» يشكل أهم أسس السوق المالية والعامل الرئيسي في

السوق وتغذيتها وأبرزها:
- دعوة الحكومة إلى مواصلة برنامج خصخصة المؤسسات العمومية لتطوير نشاط البورصة.
- تشجيع المؤسسات على اعتماد الشفافية وعدم التخوف منها.
- تنظيم نشر المعلومات المالية عن المؤسسات، وضرورة احتواء التقارير على جميع المعلومات التي يحتاجها المستثمر.
- خلق آليات جديدة لعمليات الإصدار الأولية.

بكار: المعلومة هي الأساس

تضمن المؤتمر جلسة افتتاحية وورشات عمل شارك فيها رجال أعمال ومؤسسات مالية تونسية ودولية إضافة إلى مشاركين من فرنسا، بريطانيا، أميركا، لبنان والمغرب. وجرى عرض لتجارب بورصة تونس وأهم البورصات العالمية. وألقى الوزير توفيق بكار كلمة ركّز فيها على أهمية المعلومة المالية ودورها الذي يساعد على اتخاذ القرار الصائب من جميع الأطراف، فضلاً عن أهميتها في تنشيط السوق شرط أن تكون دقيقة ويتم نشرها بالسرعة اللازمة.

وأشار إلى ما تم إنجازه في سبيل تحديث السوق المالية سواء بتجهيزها بأفضل وسائل العمل وتقنيات الاتصالات، أو لجهة التشريع لا سيما في مجال الإفصاح

Tunis, 18 - 19 fevrier / february 2000



عبد الوهاب بن عبد (يمين) مجموعة نطقت البورصة وشارك الفريق بمجموعة تعتمد الدول

اكتساب ثقة المستثمر وضمان سيولة السوق، وأشار إلى أهمية وجود نظام محاسبي متطور ووجود إحساس بالمسؤولية لدى قادة المؤسسات، لأن المستثمر المعاصر بات يولي اهتماماً كبيراً لمشاريع المؤسسة وكيفية تحقيقها قبل اهتمامه بأوضاعها الحالية ومردودها الأتي.

تساؤلات في الحقل

رئيس هيئة خبراء المحاسبة في تونس فيصل دريال أشار إلى المنحى التصاعدي لمؤشر البورصة وحجم المبادلات وعمليات الرسملة منذ مطلع العام الماضي فسجلت هذه المؤشرات نسب نمو بين العامين 98 و 99 كانت 30 في المئة، 35 في المئة و 34 في المئة على التوالي، إلا أن عدد الشركات البالغ 44 لا يزال متواضعاً لا سيما أن ربعها هو ذات أغلبية حكومية و 60 في المئة منها تتبع للقطاع المالي والتأميني، وخلص دريال إلى طرح تساؤلات حول مستقبل السوق في الآتي، هل تحول الشفافية المؤسساتية للخواص من دون قبول الشراكة وتعدد المساهمين؟ هل تولى المؤسسات الخاصة لا سيما المتوسطة مفتحة خلف الصعوبات القائمة وإخفاء المعلومات بداعي السرية؟ هل تبقى مسألة الجيبانية عائشة أمام الشفافية؟

تجارب محلية وخارجية

جرى عرض لتجربة بورصة تونس ولتجارب بورصتي لندن ونيويورك، فقد تحدث رئيس جمعية وسطاء البورصة في تونس هضر كاشاني عن التجارب التي تحققت في سوق تونس لا سيما في خلق آليات جديدة مثل سندات الخزينة (Assimilables)، وسندات الخزينة قصيرة الأمد والإجراءات الجيبانية المشجعة. إلا أن النتائج لم تكن في مستوى الخوافر فقد بقي عدد الشركات ضئيلاً ولم تتجاوز الرسملة السوقية الـ 3500 مليون دينار. لذلك لا بد من إجراءات لمحت الشركات على الدخول في البورصة. وشدد على أهمية دور وسطاء البورصة في تحريك السوق وفي توفير التحاليل المالية الجيدة.

أما ممثل «ميريلانشر» مارك أبي صعب فقد أشار إلى أن السوق التونسية تتمتع بتأفاق كبير لا سيما إذا استمر تنفيذ الإصلاحات الهيكلية وتأهيل الصناعة وخصخصة المصارف ودعم التكنولوجيا.



عز الدين سعيدان:
تصنيف البلد له دوره

أحمد عبد الكافي:
الاستقرار أهم عوامل الاستثمار

والأليات لتنشيط السوق.
ورأى عبد الكافي أن السوق المالية في تونس تتمتع بجميع الحوافز وتوفر الكثير من التشجيعات للمؤسسات الراقية في دخول البورصة، إضافة إلى مناح الاستقرار في تونس الذي يعتبر أهم عوامل جذب الاستثمار. إلا أن المؤسسة التونسية لم تعد بعد على التمويل المباشر عبر السوق المالية ولا تزال تتجه نحو المصرف، كما أن بعض العوائق الإدارية لا تزال تشكل عقبة أمام دخولها إلى البورصة.

الآن ان بورصة تونس قادرة على منافسة البورصات المجاورة يقول أحمد عبد الكافي، لأنها كسبت حتى الآن ثقة المستثمر الأجنبي وباتت تسهيل النجاح تلو الآخر الأمر الذي سيزيد ثقة المستثمر ويؤدي إلى مزيد من الاستثمارات الأجنبية

تكامل المصارف والسوق

وتدخل المدير العام للمؤسسة العربية المصرفية في تونس عز الدين سعيدان وهو صاحب أول تجربة في تونس لإصدار شهادات إيداع في الأسواق الدولية قام بها أثناء عمله في بنك تونس العربي الدولي إلى جانب فريق عمل فسلحت العملية نجاحا كبيرا. وتساؤل سعيدان عن الطريقة الأفضل لتمويل المؤسسة معتبرا أنه لا يمكن تحديد وسيلة واحدة لأن وسائل التمويل ترتبط بحجم المؤسسة وحيطتها الخارجي ونوع نشاطها. وبالتالي فإن التمويل عبر القطاع المصرفي لا يتنافس مع التمويل عبر البورصة بل يتكاملان لخدمة المؤسسة والاقتصاد. وأشار سعيدان إلى أن البنك هو الذي يوجه المؤسسة نحو السوق المالية لأن تواجدنا في البورصة يساعدنا على تحقيق نتائج جيدة وكسب ثقة المستثمرين. وخُصص إلى القول أن جذب رؤوس الأموال الأجنبية يستوجب توفر عوامل متعددة أهمها درجة تصنيف البلد ومدى ملائمة السوق وحجمها بالنسبة للاستثمارات الأجنبية فضلا عن أهمية عنصر الشفافية.

بداية تعاون

لقي المؤتمرون اهتماما كبيرا من جميع المتدخلين والمتعاملين في السوق المالية وشكل نقطة انطلاق للتعاون بين هيئة السوق وجميعها فمجال المحاسبة والتدقيق واختتم المؤتمرون باقتراح لتأسيس خلية توفّران بالرقابة للمنظمة على مختلف المعاملات المالية. ■

الحاضر، إلا أنه أكد على حسن أداء الشركات التابعة بما يؤول المجموعة تحقيق نسب نمو عالية باستمرار وتوقع أن تصل النسبة إلى 12 في المئة.

عائق الشفافية

يغطي نشاط المجموعة التي يرأسها طارق الشريف مجالات عدة صناعية وتجارية مثل صناعة الدهانات والأدوات الكهربائية المنزلية، كما كانت دخلت في مشروع استثمائي سعودي لتربية النعام، وفي كلمته أشار طارق الشريف إلى أن المجموعة لم تدخل البورصة بعد لكنها بدأت تهيئ نفسها ليطم ذلك في غضون سنة، معتبرا أن هذه الخطوة ستسمح للمجموعة بالحصول على موارء مالية إضافية، وتزيد من الفرص أمام المستثمر الأجنبي والمحلي. إلا أن مقابل انفتاح المؤسسة لا بد من اعتماد الشفافية وهي خطوة ليست سهلة حسب رأيه ويمكن أن تشكل عائقا أمام المؤسسة.

البورصة جاذب للإستثمار

يرأس أحمد عبد الكافي مجموعة IFI المالية التي تضم شركات للتأجير المالي والاستثمار والوساطة والهندسة المالية والمعلوماتية وغيرها. ولعبت الشركة التونسية للأوراق المالية التابعة للمجموعة دورا كبيرا في الأعوام الماضية في البورصة حيث قدمت التحويلات وامتت للصفات لإدراج عدد من الشركات في البورصة. وكانت المجموعة رائدة دائما في ابتكار الخدمات

وأكد أن ميريلاينش ستدعم التواجد التونسي في الأسواق الدولية للحصول على شهادات الإيداع الدولية.

وقدمت السيدة بيني بارترينج هي خبيرة في بورصة لندن عرضا حول هذه البورصة التي تعتبر من أرق الأسواق المالية في العالم.

تجربة ناجحة

اعتبر المشاركون أن ورشة العمل الأولى كانت من أهم جلسات المؤتمر سواء لجهة مستوى الحضور أو لأهمية المواضيع المطروحة وحرارة النقاش الذي دار في معظمه حول الدور الحاسم للشفافية في تطوير السوق المالية.

وعرض رئيس مجموعة بولينا عبد الوهاب بن عياء تجربة دخول شركة المزرعة التابعة للمجموعة إلى البورصة فحدثت عن اهتمامه بالسوق المالية منذ العام 1994 وصولا إلى العام 1998 تاريا على إدراج المزرعة حيث تمت العملية بنجاح، الأمر الذي شجّع المجموعة على التحضير لإدراج شركتين تابعتين قريبا.

وذكر بن عياد أن دخول المزرعة إلى البورصة أعطى ثمارا ونتائج إيجابية، إلا أنه لا يجوز إغفال دور الشراكة الأجنبية في تحقيق النتائج، علما أن الشفافية التي اعتمدت شكلت عنصرا أساسيا في توسيع قاعدة المساهمين في المزرعة.

ونفى عبد الوهاب بن عياد أن تكون لديه فكرة لدمج مجموعة بولينا التي تضم 65 شركة مع مجموعة أخرى في الوقت



Tetra Pak = Innovation

As the pioneer in aseptic
packaging technology,
Tetra Pak has grown to be

the world leader in the
distribution of liquid foods.

Tetra Pak

More than just a package

قانون خاص ينظم أعمالها التجارة الإلكترونية في تونس: تجربة تبناها أوروبا

مركز تنمية الصادرات ينشئ «منصة انطلاق» للمؤسسات

المالية الإلكترونية.

— تأمين نظام وسائل التسديد.

خطة CEPEX

عمل مركز النهوض بالصادرات (CEPEX)، على إعداد خطة لتنشيط التجارة الإلكترونية تقوم على المحاور الآتية:

أ — حث المؤسسات التصديرية على استعمال التقنيات الحديثة للمعلوماتية والاتصالات.

ب — تشجيع المؤسسات على إنشاء مواقع تجارية على شبكة الإنترنت.

ج — تدخل صندوق تنمية الصادرات للمساعدة على إنشاء هذه المواقع.

إلى ذلك ساهمت وزارة التجارة ومركز الصادرات بشكل فاعل في إنخال التقنيات الحديثة في صلب عمل المؤسسات عبر المشاركة في ما يأتي:

— إعداد التقرير النهائي حول التجارة الإلكترونية وإعداد الإطار القانوني لها.

— إطلاق 6 مشاريع نموذجية على الإنترنت خلال العام الماضي في مجالات الصناعات التقليدية والسياحة والطوايح البريمية ولقوع التجاري لمركز النهوض بالصادرات.

— تنفيذ البرنامج الخاص بالتعريف بأهمية الإنترنت الذي استمر لمدة سنتين (98 و99) والذي توج بعقود ل الإنترنت طالت في أنحاء البلاد، وبأسبوع للإنترنت لمعروف أوسع جمهور من المواطنين على أهمية هذه الشبكة.

— تقديم جائزة لأفضل موقع على الإنترنت للمؤسسات التونسية.

— تقديم دعم مالي من صندوق تنمية الصادرات لتشجيع المؤسسات على إنشاء مواقع على الشبكة ومواقع تجارية، واستغلال من هذا الدعم 30 مؤسسة.

— إصدار قانون يتعلق بتقنيات البيع والإعلان التجاري، ويتضمن أحكاماً حول

تعلم تونس من أوائل الدول التي أصدرت قانوناً خاصاً بالتجارة الإلكترونية وقدمت كل أشكال الدعم للمؤسسات وحثتها على الدخول في هذا النشاط الحديث. وتم تشكيل لجنة وطنية للتجارة الإلكترونية تحت إشراف وزارة التجارة ومركز النهوض بالصادرات، وعهد إلى اللجنة دراسة كافة الجوانب المتعلقة بهذا الميدان وتطوير أساليب وتقنيات الاتصال والإعلام التجاري بهدف إدخال خدمة التجارة الإلكترونية في صلب عمل المؤسسات التونسية.

التجربة التونسية

على الرغم من حداثةها، تتميز التجربة التونسية في مجال التجارة الإلكترونية بمفهومين أساسيين هما:

1 — تقدم سريع خلال سنتين طاول مختلف الجوانب مثل التعريف بأهمية هذه الخدمة، والشرايع النموذجية للنقد، وتطوير شبكة الاتصالات ومشروع الملف الموحد لعمليات التجارة الخارجية.

2 — اعتماد استراتيجية واضحة المعالم ارتكزت على التجارب العالمية وعلى الواقع التونسي واحتياجاته.

ويعتبر التقرير الذي وضعته اللجنة مرجعاً أساسياً، ومنطلقاً لوكالة المستقبل، إذ يحدد التوجهات العامة حتى بات بمثابة وثيقة أساسية. وطلب التقرير إنجاز الآتي:

— اعتماد نظام SET للحماية وفي حال عدم توفره حالياً، اعتماد أحد الأنظمة المستخدمة حالياً والتي توفر أدنى حد من الحماية (SSL) حتى لا يتعمق التجريبية النموذجية.

— اعتماد بطاقة الصرف الإلكترونية كوسيلة لتوفير الحماية القصوى للمبادلات التجارية عبر الإنترنت.

— إنشاء جهاز مصادقة على المبادلات

مركز تنمية الصادرات: خطة نموذجية ودعم دائم للمؤسسات

البيع عن بعد وهو الركيزة الأساسية للمبادلات الإلكترونية.

— تقديم المساعدة لكثير من الباحثين والطلبة لإنجاز أبحاثهم حول التجارة الإلكترونية.

نموذج تونسي لأوروبا

يعتبر الموقع التجاري على الإنترنت الذي أنشأه مركز النهوض بالصادرات صيغة فريدة من نوعها في مجال التجارة الإلكترونية، وتتمثل في تهيئة فضاء على شبكة الإنترنت لاحتضان المواقع التجارية للمؤسسات على أن تغاير بعد أن تصبح قادرة على التصرف بموقعها بمفردها ليأتي عدد آخر من المؤسسات. وهكذا أصبح موقع المركز بمثابة منصة انطلاق لإنشاء أكثر ما يمكن من المواقع للمؤسسات التونسية.

ولا بد من الإشارة إلى أن هذه الصيغة أثارت اهتمام الندوة الثانية الأوروبية المعقودة مؤخراً في تونس، فقد تبني مشروع معال على المستوى الأوروبي لبناء لخصوية في الندوة وجرى تكليف مركز النهوض بالصادرات بتقديم هذا المشروع إلى اللجنة الأوروبية.

تشير الإحصاءات إلى أن الموقع الذي أنشئ في شهر حزيران/يونيو من العام 1998 يتلقى زيارات يومية تتزايد تدريجياً، فبلغ العدد الإجمالي المتراكم حتى نهاية العام الماضي أكثر من 727 ألف زائر. ■

المسافرين مع الملكية الأدبية على درجة
كراون أو الدرجة السياحية إلى محطاتنا
التي تزيد عن خمس وأربعين محطة ، يجدون
من الرعاية وكرم الضيافة ، على الأرض
وداخل الطائرة ، ما يؤكد استمرار التواصل
الحضاري بين ماضي الزمن العريق
وحاضره الزاهر .

تربط الضارات من هذه الحشرات

<http://www.rja.com.jo>

منذ ٢٠٠٠ عام تعاقبت
على الأردن سلسلة من
الحضارات التي أكسبته
ميزة خاصة في طريقة
إكرام ضيوفه وحسن
معاملتهم



المنطقة الحرة لطار الشارقة توسع لتلبية الطلب المتزايد

والسكن المريح». ويؤكد المدفع على ذلك مشدداً على أن البيئة هي عنصر أساسي في نجاح العمل. وقد بلغ حجم الإستثمارات في المنطقة الحرة حدود الـ 500 مليون دولار خلال الأعوام الخمسة الماضية، الأمر الذي وقّر بنية متكاملة ومرافق خدمتية ومعيشية وصحية وترفيهية وغيرها.

شهادة الجودة

«وإذا كانت المنطقة الحرة لطار الشارقة الدولي قد حققت إنجازات ضخمة حتى الآن، جعلتها تكون أول منطقة حرة لطار في العالم تحصل على شهادة الجودة، الأيزو 9001، فإنها تنتظر أيضاً بمزيد من التناؤل إلى المستقبل، وتشعر في الوقت نفسه بعناء المسؤوليات التي تختظرها في الألفية الجديدة والتي بدأت تعد لها العدة منذ النصف الثاني من العام الماضي، وذلك بمزيد من التوسعات في المساحات المخصصة للإستثمار وتجهيز هذه التوسعات بكل ما تحتاجه من مكاتب ومرافق ومستودعات، التي أشرفت في معظمها على الانتهاء».



حمد حارث المدفع، مستفيداً من تجارب الآخرين

كانت المنطقة الحرة تسيير وفق خطة طموحة، تقوم على أساس توفير الكوادر المؤهلة علمياً ومهنياً لتتولى إنجاز الخدمات الإدارية التي تتناسب مع أعباء متطلبات المستثمرين ومشاريعهم المتوقعة. كما تقوم على تجهيز البنى التحتية للمنطقة الحرة وتزويدها بكل المرافق الضرورية التي تحتاجها مشاريع المستثمرين، وتوفير مناخ العمل السليم

تنتطلق المنطقة الحرة لطار الشارقة الدولي بعزيمة وثقة لواقية الألفية الجديدة مستندة إلى الدعم اللعوني والمادي من الحكومة وإلى النجاحات الكبيرة التي تحققت في الأعوام الخمسة الماضية.

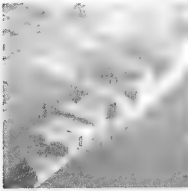
مدير عام المنطقة حمد حارث المدفع قال: «بدأنا العمل العام 1996 بعقلية عصرية مفتحة أي بعقلية تجارية تستهدف توفير أفضل الخدمات، وهو الأمر الذي يتطلب مرونة وسرعة في اتخاذ القرارات.

وتكريساً لهذا التوجه جاء القرار الأخير للمجلس التنفيذي في إمارة الشارقة الذي يزيد من صلاحيات المناطق الحرة ويتيح لها تاجير العقارات لمدة تصل إلى 25 عاماً، وإنشاء شركات ذات مسؤولية محددة وبشروط مغفلة، ليلبي طموحات المنطقة وليلعبها نقف على أرض أكثر صلبة».

ويضيف حمد المدفع: «بالفعل نحن بدأنا حيث انتهى الآخرون، بمعنى أن الظروف أتاحت لنا الاستفادة من تجارب الآخرين فاستفدنا من إيجابيات هذه التجارب وحاولنا تجنب السلبيات التي برزت فيها. وخلال هذه الأعوام الخمسة من عمرها،



مدخل المنطقة الحرة



بنية حماية متكاملة

إجمالية نحو 12 مليون درهم، وذلك بعد انتهاء العمل فيها. كما تم إنجاز الخدمات والطرق لهذه المستودعات بتكلفة إجمالية تبلغ نحو مليوني درهم. كما تسلمت المنطقة الحرة 20 مستودعاً آخر تم إنجازها في المنطقة الشمالية الشرقية، مساحة كل منها 600 متر مربع، بتكلفة إجمالية تبلغ 4,5 ملايين درهم. وتم كذلك تزويد هذه المستودعات بما تحتاجه من خدمات ومرافق بتكلفة مليوني درهم.

كما تم إنشاء 22 محطة كهرباء تم تزويدها بالحوالات لتلبية الحاجة المتزايدة للطاقة بعد هذه التوسعات المتواصلة في زيادة عدد المصانع والمستودعات والمباني الخاصة في المنطقة الحرة، وبلغ إجمالي تكاليف الصطات الكهربائية 6 ملايين درهم.

المركز 29

وأشار مدير عام المنطقة الحرة إلى «إن مطار الشارقة وبحسب مجلس المطارات العربية في سويسرا يحتل المركز 29 بالنسبة إلى الشحن الأول في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهو الوحيد المخصص في الرحلات غير المنطقة».

وما عزن من مكانة المطار وجود شركة لوفتهانزا التي تسير أكثر من 300 رحلة و 9 آلاف طن من البضائع شهرياً.

وقال اللفيع، «استهدافنا التركيز على تعزيز إعادة التصدير وخصوصاً إلى دول الكومنولث المستقلة».

وخدم اللفيع قائلاً «نحن نؤمن بالمنافسة القائمة على النوعية وليس السعر علماً أننا نستطيع القول أن الأسعار المعقول بها مدروسة بشكل دقيق وهي متناسبة مع ما تقدمه من خدمات، الأمر الذي يجعل من مطار الشارقة ومنطقته الحرة عنصر اجتذاب».

وعلى بعد قليل من البوابة الجديدة، يجري الآن بناء مبنى للجمارك تبلغ مساحته 260 متراً مربعاً، وآخر للأمن بمساحة 260 متراً مربعاً أيضاً، بالإضافة إلى غرفة تحكم مركزي تبلغ مساحتها 30 متراً مربعاً. وتبلغ تكاليف مباني للفصل الرئيسي ومباني الجمارك والأمن وغرفة التحكم هذه نحو 8,5 ملايين درهم، أما مبنى الإدارة الجديد الذي سيستوعب التطور الحاصل في عدد موظفي الإدارة والتجهيزات الفنية التي رافقت هذا التطور فسيبدأ العمل فيه قريباً، حيث من المتوقع إنجازها في شهر تشرين الأول/أكتوبر المقبل، وبتكلفة إجمالية تبلغ 8 ملايين درهم.

أما بالنسبة للتوسعات في المباني لاستيعاب الزيادة في عدد المستثمرين، فقد انتهى العمل في للرحلة الأولى منها، ومن المتوقع انتهاء العمل في هذه المباني وبدء نشاطات المستثمرين فيها خلال شهر أو اثنين. وقد تم إنجاز 99 وحدة إضافية ليصل عدد الوحدات الإجمالي إلى 535 وحدة، كما تشمل هذه التوسعات إضافة أسواق جديدة لمباني المكاتب للوجرة ومستودعات المستثمرين، متشياً مع الخطة الطموحة التي وضعتها الهيئة لاستيعاب العدد المتزايد من المستثمرين.

وقد تسلمت المنطقة الحرة مؤخراً 120 مستودعاً في القسم الجنوبي الشرقي منها، مساحة كل منها 250 متراً مربعاً، وبتكلفة

يضيف مدير عام المنطقة الحرة، «فعلى الصعيد الميداني، أظهرت أحدث إحصائيات المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي أن الأصول الثابتة فيها حققت العام الماضي زيادة بلغت 20 في المئة مقارنة بالعام 1998، وحتى كانون الأول/ديسمبر الماضي 382 شركة، أي بزيادة مقدارها 89 شركة عن عدد الشركات المستثمرة المسجلة العام 1998، وبنسبة بلغت 23,6 في المئة، وقد تضمنت الرخص المسجلة 281 رخصة تجارية و 47 رخصة صناعية و 95 رخصة خدمات. كما بلغ حجم الشحن الواردة والصادرة في المنطقة 62775 طناً، بزيادة نسبتها 4 في المئة وبلغت فرص العمل 2346 فرصة، منها 1119 في المجال الإداري.

أما على صعيد المجموعات الاقتصادية المسجلة في المنطقة فقد زادت الشركات الأوروبية من 124 إلى 177 شركة، والشركات الإماراتية من 91 إلى 102 شركة، في حين توزعت الشركات الباقية على دول العالم المختلفة.

وإنطلاقاً من حرص الهيئة على التعامل مع الشركات المحلية كشركات الماقلين والشركات التي تقوم بتوريد البضائع للمنطقة، فقد بلغ عدد الشركات المسجلة 154 شركة، بزيادة نسبتها 18 في المئة عن العام الماضي.

التوسع

على صعيد آخر، يستمر العمل الآن لإنجاز البوابة الرئيسية للمنطقة الحرة، التي ستطل على الشوارع الرئيسي الجديد - الشارقة، وذلك بدلاً من البوابة القديمة التي أصبح موقعها الآن غير ملائم في وسط مباني المنطقة الحرة بسبب التوسعات المتواصلة في المنطقة.

■ **المنطقة الحرة**
■ **التركيز على إعادة التصدير**
■ **مطار الشارقة الأول في الشحن**
■ **في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا**

توج الحظوظ

MERII
Doodah



معبد الآخرة لا يفسد عليه كرامة الدنيا

تحذير حكومي: التدخين يضر

ممنوعة السكينة

Face in USA

بصحتك وننصحك بالامتناع عنه.

وفد الغرفة الدولية برئاسة القصار لتعزيز التعاون مع القطاع الخاص السعودي



الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز يستقبل القصار بحضور الشيخ إسماعيل أبو داود ومحمد

الغرف التجارية - الصناعية السعودية رئيس غرفة جده الشيخ إسماعيل أبو داود، تناول علاقة مجتمع الأعمال والاقتصاد السعودي مع غرفة التجارة الدولية. وشملت زيارة جده جولة في الميناء، حيث جرى الاطلاع على أحدث التقنيات والتجهيزات المرفئية، سبقتها لقاء مهم مع أبناء الجالية اللبنانية بدعوة من قنصل لبنان العام علي الطلبي، حيث أكد القصار لأبناء الجالية على صمود لبنان في وجه الاعتداءات الإسرائيلية وإلى تزايد الدعم له عربياً ودولياً، فلبنان عاد موضع استقطاب إخوانه العرب.

تأكيد القصار على صمود الاقتصاد اللبناني رغم كل الصعوبات وقدرته على تجاوز تأثيرات الاعتداءات الإسرائيلية جاء أيضاً خلال حفل العشاء الكبير الذي أقامه رئيس مجلس الغرف التجارية - الصناعية السعودية الشيخ إسماعيل أبو داود ودمي إلى حضوره كبار رجال الأعمال السعوديين، حيث شرح القصار التطورات في لبنان في ضوء توجهات العهد والحكومة بتقديم التسهيلات اللازمة في مجال الاستثمار أو إقامة المشاريع.

وعلم أن زيارة المملكة ستستبعمها زيارات تعزيزاً للوجود العربي في إطار الغرفة الدولية، وتشمل دول الخليج العربي ومصر ودول المغرب العربي. ■

محطتها الأولى الرياض باجتماع عمل موسع مع أعضاء مجلس إدارة غرفة الرياض وبحضور عدد كبير من رجال أعمال سعوديين في طليعتهم رئيس الغرفة عبد الرحمن الجريسي والأسين العام لمجلس الغرف السعودية المهندس أسامة مكي الكردي. وشملت لقاءات الرياض مقابلة وزراء التجارة والمالية والعمل والشؤون الاجتماعية والتخطيط، إضافة إلى اجتماعات مع ممثلي القطاعات الاقتصادية ورجال الأعمال. المحلة الثانية كانت جده في مقابلة مع الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز أمير منطقة مكة المكرمة، واجتماع عمل موسع في غرفة تجارة وصناعة جده بحضور رئيس مجلس

زيارة رئيس غرفة تجارة وصناعة وزراعة بيروت إلى المملكة العربية السعودية بدعوة من مجلس الغرف التجارية والصناعية السعودية، كان لها أهمية خاصة كون القصار أول رئيس عربي للغرفة الدولية التي أنشئت منذ نحو 80 عاماً ولها لجان وطنية في 134 بلداً في العالم وتضم أكثر من 7000 شركة ومؤسسة كبرى عالمية في عضويتها، وكونها المرة الأولى التي يقوم بها رئيس لهذه الغرفة بزيارة إلى المملكة.

■ القصار أشار إلى أن هدف الزيارة الأساسية شرح أهداف غرفة التجارة الدولية وتعزيز التعاون بينها وبين القطاع السعودي بإطلاع رجال الأعمال السعوديين على نشاطات الغرفة ودورها في خدمة اقتصاد الدول وتسهيل عمل القطاع الخاص الدولي، وقد وجدنا لدى إخواننا رجال الأعمال السعوديين كل النية بهذا التعاون، وبالمعمل على تنشيط اللجنة الوطنية السعودية لغرفة التجارة الدولية لتقوم بدور أكثر فعالية في إطار الغرفة الدولية.

الزيارة التي رافق فيها القصار كل من نائب رئيس الغرفة الدولية ريتشارد ميكونهم، عضو مجلس إدارة الغرفة يورغن وينت، إضافة إلى نائب رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت محمد مع، كانت

القصار ومع وتصل لبنان في جده على العلمي يونسون أبناء الجالية اللبنانية في جده



شركة الالكترونيات متفجرة

مقدرة خليجية متميزة

تصميم - تصنيع - تنظيم - اصلاح وصيانة

المركز الرئيسي في منطقة الشرق الأوسط
 تحت إشراف الخبراء في مجالات التصميم وتنظيم
 ومساعدة ومعالجة الأنظمة والأجهزة الإلكترونية
 الطائرات المقاتلة والمقاتلات والأجهزة المنزلية بالقرن
 وأجهزة الاتصالات الحاسوبية إضافة إلى تصميم
 ومعالجة أحدث المقاسم الهاتفية الرقمية وتصميم
 ومعالجة أنظمة الاتصالات

مركز الاستشارة عن المصادر الخارجية
 المتخصصة المتميزة في إنتاج ليدنا لحق التصميم
 العسكرية والدنية في المنطقة أمناتها الإلكترونية عن
 طريق تصميم أجهزة وأنظمة إلكترونية عالية المستوى
 والحاجة تتناسب مع التطورات الحديثة كما أن هناك
 المبادرات الخليجية تساهم بشكل كبير فعال في
 تحقيق تكافؤ وازدهار إصلاح المعدات والأجهزة
 الإلكترونية وتقليل الأضرار على المصادر الخارجية



شركة الالكترونيات

تشيكيا تتحرك عربياً على جبهتي التصدير والمشاريع

اقتصاد الأعمال تتوضّع الدبلوماسية التشيكية حول موجة الاستثمارات الجديدة



السفيرة فيليبس: العمل على منع الزواج الصوري

قد الاستعداد للعضوية أصعب من دخولها كما يقول المستشار التجاري للسفارة التشيكية في بيروت زدنيتش كتنر Zdenek Kettner مريضاً، «ولمنا المزيد من العمل لتحرير الأسفار والتجارة الخارجية وسعر صرف العملة» رغم أن تشيكيا تحتل المرتبة الأولى من حيث درجة تضخمها للموّلز بخصوية مجموعة الـ 15، والمرتبة الثانية، بعد المجر، من حيث المسافة التي قطعتها في عملية الإصلاح والتحويل المنشودة. وتوضّح السفيرة فيليبس أن «نسبة الخصخصة 80 في المئة لكن تبقى المصانع الكبيرة والتي كانت بحماية الدولة هي المشكلة، وتعمل تشيكيا على تكييف قوانينها الاقتصادية والاستثمارية لجذب رؤوس الأموال الأجنبية نحو تلك المصانع خصوصاً، وإلى باقي القطاعات.

مشاريع عربية..

لم يبرز نهم الشركات التشيكية على مائدة التصدير إلى البلدان العربية كثيراً حتى الآن، ناهيك عن تلك الرغبة بمشاريع بني تحتية وحيوية في المنطقة، لكن المستقبل القريب ينتبئ بصفقات يحاول التشيكيون طيخها على نار هادئة رغم المنافسة الحادة التي يواجهونها خصوصاً من الشركات الأمريكية والكندية والأوروبية.

فنتريتهم بالتركيز على مشاريع محددة

بين خرق الحظر التاريخي على مصر خلال العدوان الثلاثي العام 1956 وتزويدها بالأسلحة التشيكية، والمواقف الواضحة الداعمة للدبلوماسية العربية في مجلس الأمن والأمم المتحدة، ولبنان خصوصاً في وجه الاعتداءات الإسرائيلية، تاريخ طويل من العلاقات العربية - التشيكية المميّزة.

أما على المستوى الاقتصادي فنشهد اليوم نزوة في الزيارات المتبادلة والصفقات والاتصالات التجارية، ما يشكل قفزة نوعية قد تؤدي لأن تصبح تشيكيا لاعباً أساسياً في حلبة التبادل التجاري مع المنطقة العربية، بعد أن عانت طويلاً من جلوسها في مقاعد الاحتماء.

وقد مصري إلى براغ وأخر تونسسي، نشاط ثقافي سعودي، علاقات مميّزة مع لبنان، صفقات مرتقبة مع ليبيا، معذات إلى اليمن، شاحنات إلى الإمارات ومصرف تجاري تشيكي في دبي قريباً وتوقيع اتفاقات تحلّق بضع الأزواج الصوريين وديم وحماية الاستثمار مع غالبية البلدان العربية، تلك هي موجات تدفق النشاط التشيكي في الأيام الأخيرة، والتي يهلل لها التشيكيون وهم يخطرون الباب لدخول الاتحاد الأوروبي قريباً بما يعرف بـ «النسق الأول» القادم من المعسكر الاشتراكي المنحل.

نحو اقتصاد السوق

حدث الطلاق بين تشيكيا وسلوفاكيا في أول يوم من العام 1993 بعد مرور ثلاثة أعوام على «الثورة الخفية» بقيادة الرئيس فاتسلاف هافيل الكاتب والفيلسوف، «طلاق حضاري بلا دم وبلا عنف، كما تصف إيفا فيليبس Eva Filippi سفيرة الجمهورية التشيكية في لبنان لـ «الاقتصاد والأعمال».

واعتبرت أن «هافل رمز للشغافية وهو بحق مؤسس تشيكيا الحديثة وقائدها نحو الارتقاء بالمؤشرات الماكروية الرئيسية للبلاد، والتحوّل الجذري من الاقتصاد المزجّه إلى اقتصاد السوق خطوة خطوة».

وتحتل الخصخصة وتأمين الحوافز والناخ لللائم للاستثمار والقوانين للوائمة له، مركز الصدارة في عقل الاقتصاديين التشيكيين، لردم الفجوات بين تشيكيا واقتصادات الدول الـ 15 في الاتحاد الأوروبي تمهيداً لدخوله وتحقيق الهدف - الهاجس، وإثبات أن تشيكيا مؤهلة للعيش في ظل ظروف المنافسة الصعبة التي يتسم بها اقتصاد السوق.

العبور إلى الاتحاد

تشقّ الجمهورية التشيكية طريقها نحو الاتحاد الأوروبي بحفر ودقة شديدين خوفاً من مفاجآت غير محسوبة العواقب،

المراد التشيكي إلى التطلّح العربية (1993) (ملايين الدولارات)

البلد	القيمة
الإمارات العربية المتحدة	102.4
مصر	75.3
لبنان	38.8
سوريا	26.6
المملكة العربية السعودية	21.4
اليمن	15.2
الجزائر	15.1
السودان	9.4
تونس	8.1
الغرب	7.3
الأردن	7.3
الكويت	6.6
ليبيا	3.4
قطر	1.2
بحرين	1.1
عمان	0.6
العراق	0.4

التبادل مع الخليج

توحي مكوكية للمستشارين والمحققين التجاريين التشيك في البلدان العربية وزيارتهم الدائمة إلى بلدهم بالهمة الدقيقة للنوطة بهم، وهو ما أكدت مصادر غرفة التجارة التشيكية- العربية بعد الاجتماع الأخير الذي عقدته معهم في براغ، مفتحة فرصة وجودهم في وطنهم للإجازة السنوية.

ورغم قرار الحكومة التشيكية إغلاق بعض سفاراتها في الخارج أو تقليص حجم تمثيلها الدبلوماسي ترشيداً للإنفاق، فإن وزارة الخارجية حسمت بشكل قاطع أمر إغلاق أي من سفاراتها في أي من البلدان العربية معتبرة أنه أمر مستحيل في هذه المرحلة الدقيقة والإيجابية من العلاقة.

وتدلل تشيكيا كل العقبان في طريق التبادل مع البلدان العربية، خصوصاً الخليجية منها، فالتصاها المعتمد إلى حد كبير على قطاع السياحة والخدمات والتصدير بسبب القاعدة الصناعية الضخمة التي تمتلكها، يفتقد الخدمات الضرورية كالنفط والمواد الأولية المشتقة منه، وهي تدرى في ذلك عاملاً أساسياً في علاقاتها مع تلك الدول، خصوصاً أيضاً أن تشيكيا مؤدع عالمي مهم للمشاريع الجاهزة ومنتجات الصناعة الثقيلة وهو ما يلبي الفورة التي تشهدها المنطقة العربية على مستويات المشاريع والمصانع والإعمار.

وعلى الصعيد السياحي تستقبل تشيكيا سنوياً 35 مليون زائر، وهي تأمل أن تدعم تدفق السياح العرب نشاطها هذا القطاع لديها خصوصاً مع تركز سلاسل الفنادق العالية فيها، بعضها عبر مستثمرين وشركات عربية.

بعد فوزها بجائزة أفضل سيارة أوروبية في معرض جنيف الدولي، تستعد سيارة "شكودا- فايبا" التشيكية للدخول إلى المنطقة أوائل الصيف المقبل، فهل تنجح وتفتح باب السوق العربية أمام الصادرات التشيكية؟

مرؤان النمر



الاستثمار التجاري كثرت: التفاضل شديد في السوق العربية

الإمارات الأولى في الصادرات ومشاريع جاهرة للخليج مقابل النفط

هل تفوز تشيكيا بصفقة سكك الحديد بين البلدان العربية؟



نوع النشاط	الشركة
شاحنات	1-TATRA Kopřivnice
سيارات	2-SKODA Mladá Boleslav
معدات صناعية ثقيلة	3-ŠKODA EXPORT Praha
الأثاث والأجهزة	4-JIHOČESKÉ MLÉKÁŘNY
الزجاج والكريستال	5-BOHEMIA CRYSTALEX
الورق	6-SEPAŠ Štětí
جرواات زراعية	7-ZETOR Brno
معدات إنشاء السدود	8-HYDROPROJEKT Praha
المباني	9-SIGMA Olomouc
الصناعات والمباني	10-MSA Dolní Benešov
معدات هندسية لمحطات الطاقة	11-PBS Brno
طائرات التدريب	12-AERO Vodochody
آلات خراط المعادن	13-TOS Praha
آلات خراط المعادن	14-ZPS Zlín
بيوت بلاستيكية	15-OPTIMIT Odrý
الأقمشة والنسوجات	16-JUTA Dvůr Králové
الأثاث والأجهزة	17-JABLONEX Jablonec
مصاني للمصانع للحد من التلوث	18-JANKA Radotín
مصاني للمصانع للحد من التلوث	19-ZVV Milevsko
الأدوية	20-STIVAL Zlín
مصابيح الإنارة	21-TESLAMP Praha Holešovice

والذهاب إلى أبعد الممكن فيها تتجلى بافتراق حصول كونسورتيوم تشيكي على صفقة سكك الحديد بين لبنان وسوريا والأردن ومن ثم باقي دول المنطقة في وقت لاحق، وهو محور الزيارة التي سيقوم بها قريباً وزير النقل التشيكي أنطونين بلامرام Antonin Pletram إلى دول المنطقة.

كما يحاول التشيكيون توظيف خبراتهم في إنشاء السدود داخل بلانهم وفي الخارج، للفوز بعدد منها في المنطقة. ويؤكد خبراء تشيكيون حصولهم على بعض المشاريع، وأنهم بانتظار توفيق حكومات البلدان المعنية لمباشرة العمل، فهم متفائلون بإنجاز حصة من الـ 30 سداً التي افصح مجلس الإنماء والإعمار اللبناني عن إنشائها خلال الأعمار العشرة المقبلة.

وفي الإمارات، التي تعد أكبر سوق عربية للمصناعات التشيكية خلال العامين الماضيين بواقع 102 مليون دولار، تلطم شركة TATRA للشاحنات إلى استكمال غزوها لسوق العربيات المتسلحة بجودة عالية وبمواصفات محددة تتماشى مع الطبيعة الصحراوية لبلدان الخليج.

والحدث الأبرز يحل من الجبهة المالية مع فتح مصرف تشيكي تجاري فرعاً له في دبي، بعد سنتين من المفاوضات الشاقة، ويبدو أن شركات طائرات التدريب الخفيفة مرتاحة لسوقها في مصر واليمن وهي تتخفّر من مزيد من الصفقات، أما في ليبيا فالنسيولات التي تقدمها الحكومة للاستثمار في قطاع الغاز الطبيعي، يبدو أنها أسالت لعاب شركات الصناعة الثقيلة التشيكية للدخول في بازار التنافس على تشييد مصانع تكرير وخطوط الأنابيب، ويستحوذ قطاع السياحة على الإهتمام الأبرز في العلاقة مع تونس، حيث زار تشيكيا أخيراً وزير السياحة التونسي صلاح الدين معاوي وأجرى مباحثات مع وزير المالية بافل مرتليش لتعزيز العلاقات بين البلدين، مع العلم أن عدداً لا بأس به من شركات السياحة التونسية ينشط في براغ.

البلدات

عالم الأمان والمؤتمرات

- البلاد يستضيف أهم المؤتمرات العربية والعالمية

- خدمات مميزة وخدمات راقية بأحد أكبر من المرافق

- تاحتان للمؤتمرات لمدة ٢٥٠ و ٢٠٠٠ تأسر

- ٢٤ ساعة لمدة ٢٤ إلى ٢٥ ساعة

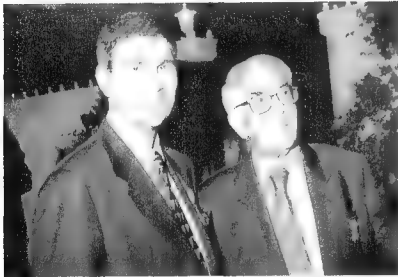
- تجهيزات تقنية وترفيهية



**CLEOPATRA'S WORLD
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL**

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tel.: (216.1) 912.000 - Fax: (216.1) 911.442 - 911.971 Email: lepalace.tunis@lepalace.com.tn

رئيس مجلس العمل الفرنسي لدي والإمارات الشمالية شلهوب: أفاق واسعة للعلاقات الفرنسية - الإماراتية



باتريك شلهوب (اليسار) وولاده ميشال شلهوب

مبادرات وأفكار

وباتريك ميشال شلهوب مؤمّل للمعب دور مميز في تطوير الوجود الفرنسي في الإمارات، وفي تعزيز التبادل في الاتجامين بين البلدين. فالرجل ديناميكي وصاحب قرار ومبادرة، ومتمرس في حقل الأعمال. يشغف إلى ذلك انتمائه إلى مجموعة شلهوب التي خبرت التعاظم مع السوق الفرنسية منذ نحو نصف قرن، وركزت على نشاطها التجاري باتجاه الخليج سواء عبر الكويت سابقاً أو عبر الإمارات العربية المتحدة (المنطقة الحرة في جبل علي) حالياً.

من هنا، فإن شلهوب يحمل الكثير من الأفكار والرؤى من أجل تطوير التعاون الثنائي بين البلدين وهو يقول: «العصر هو عصر مبادرات، عصر الاستجابة للفرص والمعطيات يردود فعل سريعة، ولكن غير خبير

العاملة في نطاق عمل المجلس وإقامة صلات وتواصل مع الشركات المحلية، بغية تطوير وتعزيز التبادل التجاري الفرنسي الإماراتي، لا سيما وأن هناك خصوصية في العلاقات الفرنسية - العربية بصورة عامة ترقى إلى أيام رئاسة الجنرال شارل ديغول».

ويذكر شلهوب «إن الأجواء السائدة في الإمارات إيجابية للغاية، ما يساعد على تنمية العلاقات بين البلدين، فالانفتاح الاقتصادي السائد يعزز التنافس، ويعزز بالتالي الفرص للتأحة أمام الشركات الفرنسية بحيث تعطي أهمية أكبر لسوق الإمارات».

ولاحظ شلهوب «إن فرنسا تلك علاقات متينة ومتميزة مع الإمارات، خصوصاً في مجالات الدفاع والطيران والقطاع النفطي، لكنها غائبة عن قطاعات أخرى، وهذا الغياب سنعطيه أولوية في عملنا ضمن المجلس».

الجالية الفرنسية في الإمارات العربية المتحدة هي الثانية بين الجاليات الأجنبية وارتفع عددها من نحو 900 العام 1993 إلى أكثر من 2500 حالياً.

الوجود الفرنسي في الإمارات حيوي وفاعل، لا سيما في مجالات الدفاع والطيران والنقط، والتبادل التجاري في تطور مطرد خلال السنوات الخمس الماضية وتعتبر فرنسا الشريك الثامن، وهي تطمح إلى المركز الثالث في الشراكة التجارية.

هذه المعطيات وأخرى غيرها على الصمعيدين السياسي والاقتصادي تؤثر إلى علاقات فرنسية - إماراتية وثيقة وتنطوي على أفاق واسعة في غير مجال. هذا المناخ يلقي على مجلس العمل الفرنسي في دبي والإمارات الشمالية دوراً ذا أهمية بدأ يتقبل مع رئاسة المجلس التي أسندت إلى باتريك ميشال شلهوب. وتؤه السفير الفرنسي في الإمارات بالدور الذي يلعبه شلهوب بقوله: «الطريقة التي اتبعها لتعزيز العلاقات الاقتصادية والتعليمية بين فرنسا والإمارات تركت آثارها وبصماتها على هذه العلاقات، وهي طريقة لم تكن أبداً تستهدف الكسب الشخصي...».

تطوير التبادل

يقول رئيس مجلس العمل الفرنسي في دبي والإمارات الشمالية باتريك شلهوب: «دورنا الرئيسي تجميع الشركات الفرنسية

مجموعة شلهوب

بدأت مجموعة شلهوب نشاطاتها قبل 45 سنة، والازمت منذ اليوم الأول بتجارة البضائع الفاخرة والترويج لها في الشرق الأوسط.

وفي العام 1989، حيث كانت المجموعة تتخذ من الكويت مركزاً لها، قررت تأسيس مركز توزيع إقليمي في جبل علي/ دبي، وفي غضون 5 سنوات افتتحت فرعاً لـ «فيترا» (Fitra) انفرنانشونال» وكانت بين أول 150 شركة في المنطقة الحرة في جبل علي تضم حالياً نحو 1400 شركة.

في العام 1990، وعلى الرغم من الظروف الحاكسة، بدأت المجموعة ببناء مجمع مكاتب بمساحة 500 متر مربع، وللشركة في المبنى الجديد: 3 شركات عاملة في المنطقة، 175 موظفاً بينهم 21 من الناجية الفرنسية، 3000 متر مربع من المكاتب، 7500 متر مربع كمستودعات، استثمارات بنحو 12 مليون دولار، حجم أعمال يبلغ 120 مليون دولار، استقبال وتوصيب 300 ألف كرتونة و 16 ألف متر مكتب من البضائع.



السفير الفرنسي في الإمارات فرانسوا ثيول وبهشام شلهوب

التسويق والترويج

لا شك أن الصادرات الفرنسية إلى الخليج لا تواجه مشكلة نوعية، بل مشكلة تسويقية ناتجة عن التردد الذي يشوب الشركات الفرنسية أحياناً... وبالتاليك شلهوب لذلك لهذه الناحية تصام يقول، «التسويق أمر أساسي لولوج الأسواق، ولا بد للمجلس أن يساهم في هذا الدور الذي له الأولوية. علينا أن نشدد ليس على الجودة وحسب، بل على الخدمات... لا بد من تركيز الجهود من أجل ترسيخ صورة (Image) للسلع الفرنسية التي لا تقتصر شهرتها فقط على العطور والأزياء، بل لديها باع طويل في مختلف أنواع الإنتاج، فضلاً عن التصنيع الغذائي الذي تحتل فرنسا مرتبة جداً مقدمة فيه».

وتابع شلهوب كلامه: «إن المجلس يضم حالياً 120 عضواً، وسنعمل على توسيع قاعدة العضوية بغية تأمين انفتاح أوسع وتعارف أوثق بين الشركات من البلدين، فهذا التواصل هو السبيل لتكوين الثقة المتبادلة. كما لا بد من تكثيف الزيارات المتبادلة والمشاركة في المعارض للقامة في البلدين لتعريف كل جانب بمنتجات وأدوات ومطالبات الجانب الآخر».

وختم شلهوب قائلاً: «إننا نتوقع أن تشهد المنطقة ازدهاراً ملحوظاً، كما إننا متفائلون بالتوجه الثابت نحو الانفتاح الاقتصادي، ومثل هذا المخطط يمكننا من التطلع إلى الأمام وبذل جهد أكبر لتعزيز الأداء تسويقياً، ونحن نتفقد أن مجالات التعاون متواعدة وفيها مصلحة متبادلة للبلدين».

مجال بدءاً من النفط والصناعة وصولاً إلى المعلوماتية والاتصالات، بلنجدل أن لـ «الكاتيل» وجود قوي عربياً وإماراتياً وتمثل نحو 30 في المئة من سوق الاتصالات المحلية».

وانطلاقاً من محدودية الاستثمارات الفرنسية يقول شلهوب: «الاستثمار الفرنسي ضعيف نسبياً، وينبغي تعزيز ذلك في قطاعات مهمة كالصناعة والتعليم المهني والتقني، فضلاً عن التعليم النظري، وانسياب الاستثمار بشكل باباً واسعاً أمام انسياب السلع والخدمات».

متسعة، من هنا لا بد من إجراء دراسات لإمكانات الناحية واستطلاع الآفاق الاستثمارية والتعريف بهذه الفرص أمام الشركات الفرنسية مشفوعاً بأفكار وتوجيهات معينة. والتعاون الاستثماري، يمكن أن يكون في الاتجاهين، ما يساعد على تعزيزه وتطويره بصورة أكثر فعالية ودينامية».

وتأسيساً على ذلك، يضيف رئيس مجلس العمل الفرنسي: «فرنسا لديها مجالات كثيرة تستطيع المنافسة فيها ولديها النوعية المتقدمة والتقنيات المتطورة في غير



شلهوب الأب والابن بين أركان السفارة الفرنسية

وسام فرنسي لـ باتريك شلهوب

قدّم مؤخراً السفير الفرنسي في الإمارات باتريك شلهوب وسام الاستحقاق الوطني الفرنسي تقديراً لجهوده في مجال تعزيز العلاقات الفرنسية الإماراتية.

GP GIRARD-PERREGAUX

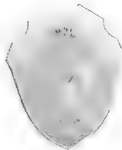
VINTAGE 1945

Collection



فانتيج

جيرارد - بيريجو



منذ ١٨٩٠

جدة ، برج علي رضا ٦٥١٩٧٠٠ / التحلية ٦٦٣٥٨٨٦ الرياض ، شارع الستين ٤٧٧٨٢٩٠ / العليا ٤٦٠٢٠٠٨ - الخبر ، مركز الراشد ٨٩٤٥٧٤٧
مسقط ، ٥٦٠٩٤٥ - بيروت ، ٩٠٠٥٥٥ ٠٩ الموزعون : مجوهرات الثبيتي ، جدة ، ٦٦١٢٨٢٨ - مجوهرات القسطل ، المدينة المنورة ، ٨٢١٠٥٤٩

www.mouawadjewelers.com

سوق دبي المالية:

تنظيم التداول أم سوق جديدة؟

«خطوة متاخرة لكن في الاتجاه الصحيح»، هذا علق أحد المراقبين الذين حضروا المؤتمر الصحفي الصلحي بإطلاق سوق دبي المالية، والذي حضره ولي عهد دبي، وزير دفاع الإمارات الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، ما أضفى على المؤتمر أهمية خاصة. وتأتي هذه الخطوة اتباعاً للتوجه العام بتنظيم سوق الأوراق المالية على صعيد الدولة، خصوصاً أنها السوق الأكبر خليجياً بعد السوق السعودية، وربما الأكثر فوضوية وتشرداً وأعرضة للتقلبات. فقد سبق هذا الإعلان إقرار القانون الاتحادي رقم 4 للعام 2000 الخاص بإنشاء هيئة وسوق الإمارات للأوراق المالية والسلع، وهو ما اعتبرته الأوساط المطلعة البداية السلمية لسوق مالية مؤهلة المعايير وذات صفة اتحادية.

وكانت إمارة أبو ظبي أعلنت أخيراً عن قرب تأسيس السوق، عبر صالة تداول يجري العمل على تنظيمها حالياً، وهي ستكون جاهزة بحلول نيسان/أبريل المقبل، إلا أن إعلان تأسيس سوق دبي المالية، والبدء بإبراج بعض الشركات للمساهمة على لوائحها، حسب ما ذكر في المؤتمر الصحفي، أثار تساؤلات حول طبيعة السوق الجديدة، وهل ستكون سوقاً مالية مستقبلاً، أم أنها سترتبط بسوق أبو ظبي المالية بشكل مباشر، بحيث تلعب كل منهما دور الصالة

التابعة للسوق الموحدة؟ هذا التساؤل يندرج ضمن تساؤلات عديدة عادة ما تُطرح في دولة الإمارات خصوصاً إذا تعلق الأمر بإمارتي أبو ظبي ودبي اللتين تبدوا نشاطاتهما الاقتصادية مشوبة بال تكرار وغالباً بالاستقلالية التامة، وذلك تبعاً للطبيعة السياسية السائدة. إلا أن الجهات المعلنة قيام السوق (دائرة التنمية الإدارية) في دبي، ووزارة التجارة والبنك المركزي) أصرت على أن السوق موحدة لكن ذات موقعين. والصلتان ستوتبطان إلكترونياً.

سوق دبي المالية: معلومات أساسية

- الافتتاح الرسمي في 26 آذار/مارس 2000.
- شركات مساهمة انضمت إلى السوق حيث تاريخ الإعلان عن إطلاق السوق منها: إعمار، الاتحاد العقارية، الوطنية للتأمين، بنك دبي الإسلامي، وبنك الإمارات الدولي.
- عدد الوسطاء الذين سيسمح لهم بالعمل في السوق قد يتراوح بين 10 و 15 وسيطة.
- يكون رأس مال الوسيط 5 ملايين درهم على الأقل ويقدم ضماناً مصرفياً 10 ملايين درهم، وذلك حسب قوانين المصرف المركزي.
- تحصل السوق والمخاضة على عمولة تصل إلى 0.1 في المئة لكل منهما، من قيمة الصفقة، وتصل عمولة الوسيط إلى 0.3 في المئة، وداخلياً حسب الاتفاق بين الوسيط والمستثمر.
- يكون مجلس إدارة السوق من 6 أعضاء بمن فيهم الرئيس ونائبه. وهؤلاء لم يتم اختيارهم حتى الآن.
- معدل زمن التسويات 3 أيام على الأقل.
- 70 في المئة من ملكية الأسهم الإماراتية وتداولاتها محصورة في المستثمرين المحليين في أبو ظبي.

وستندرج أسهم الشركة الواحدة في الموقعين.

وما يؤكد أن السوق المالية في الإمارات ستكون موحدة، أن العمل جارٍ على إنشاء مؤشر واحد لأسهم يكون قابلاً للتوسع والتغيير بحسب عدد الشركات الملتزمة له والتي ستدخل السوق (إما عبر دبي أو أبو ظبي) تبعاً. وحسب الهيكل التنظيمي لسوق دبي المالية، سيتم إنشاء شركة مساهمة خاصة تدبر عمليات المقاصة (أو التسويات) على مستوى السوق الاتحادية وتضم حكومتى أبو ظبي ودبي وجهات أخرى. وهذه الخطوة تعني بالتالي أن القوانين والخطط التي تحكم عمليات المقاصة للمساهمة ستكون موحدة في السوقين، إلا أن التساؤلات حول الإدارة الموحدة للسوقين، وتوحيد المعايير التعامل على مستوى الوسطاء في كل منهما تبقى من دون إجابات واضحة. وحسب محمد العتيار، مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي، تبقى هذه التجربة حديشة العهد في الدولة، والجميع بحاجة لتراكم الخبرة لتحسين الأداء والوصول إلى أفضل طريقة تداول ونشر وتسوية.

ورغم ذلك، تأتي خطوة إنشاء سوق دبي المالية في الاتجاه الصحيح، لتنظيم عمل السوق المالية التي شابتها الفوضى العارمة خلال العامين الفائتين إضافة إلى ميوطها النزيع منذ أواخر العام 1998 بعد صعود غير طبيعي قاده المضاربون بشكل خاص، وقادت هذه التقلبات إلى ارتفاع أصوات الاحتجاج على طريقة عمل السوق، خصوصاً أنها تقع بالمؤشرات والوسطاء، وهي، برغم وصول قيمتها السوقية في قمة فورتها إلى ما يزيد عن 10 مليارات دولار إلا أنها تعاني من بداية في التعامل، وضعف شديد في عمليات الإفصاح، وهي أمور ستتم معالجتها ضمن إطار السوق المالية.

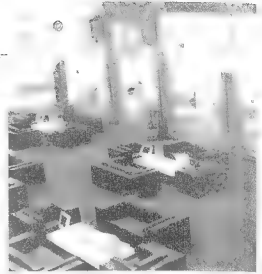
فالشركات التي ستندرج على لائحة

قانونياً فريداً لتنظيم عمل الشركات ذات التواجد والتعامل الإلكتروني البحث. كما تأتي هذه الخطوة مع توقع تحويل العديد من مؤسسات القطاع العام إلى شركات مساهمة عامة ضمن عملية تخصيص كبيرة يجري تنفيذها حالياً، خصوصاً في إمارة أبوظبي. لكن تبقى هذه الخطوة منقوصة ما لم يتم تطبيق القوانين بشكل صارم. ففي غياب التطبيق الجيد للقوانين ومعاقبة المضاربين والمتلاعبين، ستكون السوق عملية تنظيم إلكتروني وتحسين للمظهر الخارجي، من دون المعالجة الجذرية لمسألة المضاربات التي عاثت في السوق الإماراتية فساداً في الأعوام الأخيرة ودفعت بعدد كبير من المستثمرين إلى الإفلاس وبالبانوك الممولة إلى مصابح مالية. وستكون الشهور القليلة المقبلة حاسمة في إعادة إطلاق السوق المالية الإماراتية، بقاعتها، في تجربة تستحق المراقبة والتربص. ■

مدير عام سوق دبي المالية، ومع اعتراف كاظم بصعوبة التحقق من هذه العمليات، حتى في أكثر الأسواق تنظيمياً وصراماً، إلا أن السوق ستكون جدية في منع أي أنشطة غير طييعية، وسيتشدد مع الشركات المساهمة لجهة الإفصاح المالي والإفصاح عن أي معلومات حيوية خاصة لجهة ستراتيدياتها المستقبلية، وذلك بشكل دوري، وهو ما يشكل بحد ذاته قفزة نوعية في عمل السوق.

ويبدو أن إعلان إمارة دبي عن إنشاء السوق المالية يخرج ضمن خطة واعية لتحويل المدينة إلى مركز مالي إقليمي بعد أن حققت هدف التحول إلى مركز تجاري وخدماتي مرموق على المستويين الإقليمي والدولي، فالإمارة تستيق في هذه الخطوة عمليات الإنراج المستقبلي للعديد من الشركات والمؤسسات الجديدة، خصوصاً تلك التي ستقبل على المدينة بعد إطلاق مدينة دبي للإنترنت، والتي ستكون إطلارا

السوق سيحصر تداول أسهمها داخل السوق بحيث ينتفي دور الوسطاء غير المرخص لهم التعامل داخل القاعة، كما أن عمليات المضاربة والتداول للبنني على معلومات داخلية (Insider Trading) سيتم مماربتها ومراقبة حركاتها عن كثب، في حال تم التثبت من قيام وسيط أو مستثمر ما بهذه العمليات، تستصل العقوبات إلى حد الزج في السجن، حسب عيسى كاظم



«رنا للإستثمار» تغييرات قيادية واستراتيجية



د. فهد المبارك، رئيس مجلس إدارة الشركة



د. مازن جسيم، رئيس مجلس إدارة الشركة (الوسط)

مديرها العام آنذاك، **محمد الضحيان**، وتعيين الدكتور فهد المبارك مكانه، وباستلام الدكتور المبارك قيادة الشركة، حصل تغيير في استراتيجية الإستثمار، حيث تم الانسحاب شبه الكلي من السوق المحلية، نتيجة تسبب استثمارات الشركة في سوق الأسهم بخسائر كبيرة، وجرى التركيز على أنشطة الإستثمار الخارجية، خصوصاً الصفقات العقارية في الولايات المتحدة، والدخول في فرص استثمارية غير تقليدية مثل صناديق التحوط والإصدارات

ومنذ العام 1990، تاريخ انطلاقها الحقيقي دخلت الشركة في مجال الإستثمار بالأسهم المحلية، وشهدت قوة كبيرة منذ ذلك التاريخ وحتى العام 1992 وأعقب ذلك تراجع كبير في العام 1993. وقد تألّرت الشركة صعوداً وهبوطاً من جزاء هذه التقلبات حيث كان يقتصر عملها في تلك الفترة على شراء وبيع محافظ الأسهم المحلية لحسابها ولحساب كبار العملاء والمساهمين. ومع حلول العام، 1993 كانت شركة رنا للإستثمار على موعد مع تغيير إداري إثر خروج

دخلت شركة رنا للإستثمار السعودية، الأنشطة الإستثمارية المالية خارج نطاق المصارف في المملكة العربية السعودية، مرحلة جديدة من النشاط على إثر خروج الدكتور فهد المبارك من قيادتها مؤخرًا واستلام الدكتور مازن جسيم، نائب المدير العام سابقاً، دفة القيادة مديراً عاماً، وجاء هذا التغيير في قيادة الشركة، التي يبلغ رأس مالها 100 مليون ريال سعودي، ويساهم فيها أعضاء في العائلة المالكة وأسماء لامعة في القطاع الخاص السعودي، بعد أقل من عام على تعيين الدكتور المبارك عضواً في مجلس الشورى السعودي، وبعد عامين من عضويته في مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية وفي الهيئة الإستشارية الخاصة بإعادة ميكة قطاع الكهرباء السعودي. للسلطات الجديدة التي ألغيت على عاتق الدكتور المبارك، إضافة إلى العديد من المناصب الإدارية التي يتخذها في شركات عدة، جاءت في وقت تستعد شركة رنا للإستثمار للدخول في مرحلة جديدة من التوسع والتطور وإعادة تحديد الدور واستراتيجية العمل، خصوصاً أن للملكة في طور انتعاش اقتصادي سيؤدي في نهاية المطاف إلى السماح للشركات الأجنبية بمزاولة أنشطة الشركة نفسها في السوق المحلية، فجاء قرار استقالة الدكتور المبارك إثر إعادة النظر في الأولويات الخاصة بالشركة وتلك الخاصة بالدكتور المبارك شخصياً، علماً أنه قد قاد الشركة لأكثر من ستة أعوام وساهم في تنويع أعمالها وخدماتها الإستثمارية.

وكانت شركة رنا للإستثمار تأسست العام 1986، من قبل مجموعة من المستثمرين السعوديين منهم **عمر العفالق**، رئيس مجلس الإدارة، و**محمد الفريخ** و**ابراهيم الطوق** و**محمد العوهلي**، و**عبد العزيز الصفيور**، وسواهم من المستثمرين الأفراد والشركات، وتضم الشركة نحو 40 من لىع الأسماء في القطاع الخاص السعودي وهي الشركة الوحيدة التي منحتها السلطات المالية رخصة مزاولة الأنشطة الإستثمارية وإدارة الأموال الخاصة، في مرة انفردت بها حتى الآن إذا استثنينا قطاع المصارف السعودي.

خطة عمل جديدة

تسعى الإدارة الجديدة في شركة «رنا للإستثمار» إلى وضع خطة عمل تهدف إلى التالي:
- تحويل الشركة إلى كيان إقليمي عربي وفتح مكاتب في الدول المجاورة لمزاولة الأنشطة الخاصة بإعادة تنظيم الشركات والدخول في عمليات الدمج والتكامل الكبرى المتوقع توفرها مستقبلاً.

- التركيز على زيادة الأموال تحت الإدارة، وليس بالضرورة زيادة رأس المال، علماً أن زيادة رأس مال الشركة عملية سهلة نسبياً نظراً إلى الدعم الذي تلقاه الشركة من المساهمين.

- الاهتمام بأنشطة الإستثمار الخاصة (تطرح الحصص في شركات عالمية ومصلحة) والدخول في صناديق التحوط العالمية والتي أصبح للشركة خبرة متراكمة في الإستثمار بها لصالح عملائها ومساهميها.

- الإستثمار في عمليات طرح الإصدارات الأولية في الأسواق العربية الرئيسية، خصوصاً في مجال الاتصالات، وهو من المجالات التي تعتبرها الإدارة من أسرعها نمواً في الأوامر القليلة المقبلة.

- جذب جيل جديد من العملاء ذوي اللادة العالية، خصوصاً الشريحة النشائية للتأمين.
- الحضور على الساحة الإستثمارية في الملكة.

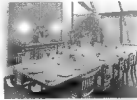
فندق البستان
AL BUSTAN HOTEL

Bienvenue



اختبر مفهومًا جديدًا من الخدمات الفندقية... أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية

فندق ميركيور البستان هو أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية. إن هذا الفندق الفريد يقدم مفهومًا عصريًا وجديدًا من الخدمة والتسهيلات الفندقية على المستوى العالمي مع التركيز على خصوصية الخدمة وتلبية المتطلبات والرعاية بطريقة مميزة.



والاستثمارات الخاصة في شركات أجنبية خصوصاً في الولايات المتحدة. كما تم تنشيط خدمات الشركة الرئيسية، مثل الاستشارات المالية والمشورة في عمليات الدمج والتكامل وإعادة الهيكلة الإدارية لقسم كبير من الشركات والهيئات العامة السعودية. ودخلت الشركة أخيراً في مجال تهيئة بعض الشركات السعودية الخاصة للطرح كشرركات مساهمة وذلك بعد صدور ضوابط وزارة التجارة الخاصة بتحويل الشركات العائلية إلى مساهمة، وأصبح الدكتور المبارك من التكملة البارزين في مجال تحويل وإعادة هيكلة الشركات العائلية.

فالشركة المتخصصة في تقديم للمشورة الفنية والإدارية لقطاع الأعمال، وصلت إلى مرحلة من النشاط أصبحت هي نفسها بحاجة إلى إعادة نظر في خططها الاستراتيجية وخصوصاً على المستوى المحلي والإقليمي وفي زيادة مستوى ربحيتها وإضفاء المزيد من الشفافية على أنشطتها. ورغم تمتعها بوضع جيد حماشي في السوق المحلية لجهة مزاياها الأنشطة الاستثمارية كشركة مستقلة، ووجود العديد من كبار رجال الأعمال والخصيات النشطة في القطاع الخاص في صفوف مساهميها وعملائها، إلا أن بعض المراقبين يرون أن الشركة لم تستغل هذه الامتيازات كما يجب لتجديد أقدامها في السوق المحلية الضخمة خلال خمسة عشر عاماً. ومع أن الشركة لا تنشر معلومات حول أرباحها السنوية، إلا أنه يعتقد أن ربحيتها الصافية في الأعوام الأخيرة لم يتعد ثلثي العشرة في المئة سنوياً، وهو نمو مؤضع على خلفية قنراتها المالية والمجال الواسع المفتوح أمامها للنمو.

ولا تغفل إدارة الشركة للتجديدات التي تواجهها، خصوصاً وأن دخول شركات متخصصة منافسة قد يصعب حقيقة واقعة قريباً وهو ما لا تريد الشركة الانتظار حتى حصوله لإعادة ترتيب أولوياتها وتوضيح رؤيتها المستقبلية، وتسعى بالتالي إلى خطة عمل جديدة (راجع الإطار).

وتتضرر الشركة كذلك إمكانية تحويلها إلى شركة مساهمة، وهي خطوة تستفيد منها لنامية زيادة مستوى الشفافية والمضار الجازب على الصاحة السعودية، ولاحقاً الساحة الخليجية، وهي موضعها المالي الحالي، تعتبر من الشركات الخاطبة لشروط تحول الشركات، ذات المسؤولية المحدودة، إلى مساهمة. ويحكم علاقاتها الوثيقة بالسوق السعودية الضخمة نسبياً، والتي تعد بتوفير فرص كبيرة للنمو في مجال إعادة تنظيم الشركات، ستكون دوراً للإستثمار، في وضع مريح لاستباق المنافسة واتخاذ موقع متميز في حفل الأنشطة الإستثمارية. ■



نتائج دعوة
الامير عبدالله
لشركات النفط

السعودية: فتح قطاع الطاقة يجذب إستثمارات ضخمة

..... ناجي أبي عاد *

حين كان متوقعاً أن يحقق 18 مليار ريال سعودي. وفي العام 1999 قدر الناتج المحلي بـ 34 مليار ريال مقابل توقع 44 ملياراً، لكنه يبقى مرتفعاً مقارنة بالعجز الفعلي للعامين 96 و 97.

وما زال الاقتصاد السعودي تحت تأثير لضغط الناجم عن انخفاض أسعار النفط على الرغم من تحسينها مؤخراً. ومن المتوقع أن ينخفض عجز الموازنة للعام 2000 إلى نحو 29 مليار ريال سعودي، لكن الدين الداخلي بات يقارب الناتج المحلي، كما أن الناتج المحلي للفرد الواحد انخفض بنسبة 55 في المئة بين الأعوام 1981 و 1998، حسب دراسة للبنك الأهلي التجاري.

الانخفاض في أسعار النفط وإيراداته دفع ولي العهد السعودي للاعتراض صراحة أن أيام الطفرة قد ولت وأنه على المملكة أن تتخذ إصلاحات واسعة النطاق ليتمكن اقتصادها من الصمود والازدهار في العصر المقبل. وتوقع دوراً أكبر للقطاع الخاص في التنمية الاقتصادية للسعودية، بما في ذلك قطاع النفط الحيوي، وتعتبر خطوته الأولى

والاقتصادي دورهما في التحرك السعودي. فالرياض تأمل أن يؤدي استئناف التحالف الاستراتيجي مع شركات النفط الأميركية إلى زيادة حصة المملكة في السوق الأميركية، والمساهمة في دعم الروابط الاستراتيجية بين البلدين.

وأعلن الأمير عبدالله خلال زيارة واشنطن أن شركات النفط الأميركية كانت القاعدة الصلبة للعلاقات السعودية الأميركية للشركة لنصف قرن، وأن الحكومة السعودية تريد أن تدخل الشركات الأميركية مجدداً في «شراكة استراتيجية في الطاقة».

كما أن انخفاض أسعار النفط وعائداته بين أواخر 1997 وأوائل 1999، كان أيضاً أحد عوامل التوجه الجديد، لاتخاذ قرارات ما كانت لتتخذ في ظروف طبيعية. فتراجم أسعار النفط العام 1998 خفض إيرادات الخزينة السعودية بأكثر من الثلث مقارنة بالعام الأسبق، وقُصّ الناتج الإجمالي المحلي 1,3 في المئة، وبلغ عجز الميزانية 46 مليار ريال سعودي (12,3 مليار دولار) في

بعد انقضاء نحو عشرين عاماً على إبعادها الشركات العالمية عن قطاع الطاقة، تبحث المملكة العربية السعودية دعوة هذه الشركات للعودة مجدداً إلى هذا القطاع في وميض من الانفتاح له دلالاته ومفراه لدى الملكة المتريعة على نحو ريع احتياط النفط العالمي.

من المؤكد أن الاستثمارات الخارجية في قطاع الغاز الطبيعي لدى المملكة، كانت الحافز الأساسي لهذا التحول المفاجئ، الذي برز خلال زيارة ولي العهد رئيس الحرس الوطني الأمير عبدالله إلى واشنطن العام 1998، حيث التقى للرء التنفيذيين لسبع شركات نفط أميركية هي: شيفرون، أكسون، موبيل، تيكساكو، أركو، كونوكو وفيليبس (الشركات الأربع الأول شركاء أرامكو السابقون) وطلب منهم تزويدهم باقتراحاتهم حول الدور الممكن أن تلعبه شركاتهم في قطاع الطاقة السعودية. ويلاحظ الحافظان السياسي

والكهرباء هاشم الجيماني، وزير التخطيط خالد القصبي، وزير الدولة لمطب النفيسة، رئيس مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية لوجيا صالح الدخيل، نائب وزير المال السابق عبد العزيز الرشيد ورئيس أرامكو عبدالله جمعة.

وعلى الرغم من غياب الإيضاحات الرسمية الكافية حول مدى الانفتاح السعودي على المستثمرين الأجانب في قطاع الطاقة وما هي السموات والخطوات والشروط السابقة لتأهيل الشركات الأجنبية للغزو بمشاريع الطاقة، بات واضعاً أن أرامكو ستحافظ على احتكارها لاستخراج النفط في المملكة

وسينحصر دور القطاع الخاص، أقله في المرحلة المتوسطة، بالتغلب على النفط واستخراجه واستجابه ونقله، إضافة إلى إمكانية الاستفادة من المشاريع النفطية، ما بعد الاستخراج، (mid-and downstream) وكانت آخر دعوة صريحة على هذا الصعيد ما أعلنه المجلس الأعلى للنفط والغاز في 23 شباط/فبراير الماضي من ترخيص بأي «مقترحات وأفكار تتعلق بالاستثمار في إنتاج الغاز ومعالجة ونقل وتوزيعه، وأدبيا كافة الشركات التي قدمت أفكارها سابقاً لزيارة الملكة بعد موسم الحج (أواخر آذار/مارس) وبدء المفاوضات الفنية مع لجنة فرعية مؤلفة من الأمير سعود الفيصل والوزراء النعيمي، العساف، الجيماني والقصبي. وفي هذه الأثناء طلب المجلس الأعلى من أرامكو تسليم برنامج مشروع متكامل حول فرص الاستثمار في قطاع الغاز السعودي يشمل الدراسات المتعلقة بالخزون المتوافرة والكميات المطلوبة للسوق وكلفة استخراجها... ويمكن الاستنتاج من ذلك أن المجلس الأعلى والحكومة اعترضاً على عدم قدرة أرامكو على استغلال قطاع الغاز بالطريقة المثلى.

هذه الشركات الجارية في السعودية قد تجعلها واحدة من أهم البلدان إحتذاباً للاستثمار عالمياً وقد يتولد عنها استثمارات وافدة تقني تقديراتها مبلغ 30 مليار دولار. علماً أن مجموع العروض المقدمة لغاية الآن إلى المجلس الأعلى، والتي تتضمن إنشاء مصانعاً مركزية على الغاز مثل إنتاج الطاقة وتحلية مياه البحر وصناعة البتروكيماويات، تقدر قيمة تمويلها بـ 100 مليار دولار ■

* مستشار دولي في الطاقة



يذكر أن الحكومة السعودية استلمت لغاية الآن عشرين «عرضاً عومياً» للمشاركة في حقن الطاقة من شركات عالمية هي: فيليبس، ماوايون، أوكسيدنتال، تكساكو، كونوكو، أركو، موبيل، أكسون، شيفرون، ألفا كيتان، آني، شل، توتال فينا، بي بي أموكو، وبرتيتش غاز. ومعظم هذه العروض تتضمن المشاركة في تطوير حقول ومشاريع الغاز وتكرير النفط وإنتاج الزيوت، ومن بينها عروض للمشاركة في توسعة آبار البترول غير المستغلة بشكل كامل.

ولم يحدد بعد تاريخ قفل باب العروض علماً أن العملية شهدت تسارعاً منذ أواخر العام الماضي. وكان الأمير عبدالله شكل أواخر العام 1998 لجنة وزارية لدراسة العروض قوامها وزير الخارجية الأمير سعود الفيصل (رئيساً)، وزير النفط علي النعيمي، وزير المال والاقتصاد الوطني ابراهيم العساف، وزير الدولة محمد بن عبد العزيز الشيخ ووزير الدولة مساعد العنيان، وانشئت لجنة فنية ضمن وزارة النفط برئاسة نائب الوزير الأمير عبد العزيز بن سلمان، مهندته دراسة للمقات من النواحي المالية والقانونية والفنية. تعاونها شركة أرامكو.

وشهد مطلع العام 2000 ولادة المجلس الأعلى لشؤون النفط والغاز الذي كلف رسم وتوجيه السياسة الحكومية في ما يتعلق بموارد المملكة من النفط والغاز والغاز. وكذلك كل الشؤون المتعلقة بشركة أرامكو. ويرأس هذا المجلس الملك فهد يوازره كل من ولي العهد الأمير عبدالله ووزير الدفاع الأمير سلطان، أما باقي الأعضاء التسعة فهم: الأمير سعود الفيصل، الوزير النعيمي، الوزير العساف، وزير الصناعة

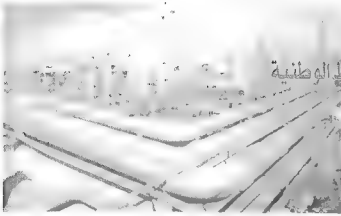
في رحلة ألف ميل. والإرجح أن الأمير عبدالله يرغب بتحرير بعض الأموال الموقوفة في قطاعي النفط والغاز لتوظيفها في قطاعات أخرى، كما أنه يرغب بتحرير الأموال المخصصة لمشاريع الغاز وتوظيفها في آبار النفط، كما يعتقد أن خطوة الأمير عبدالله تعكس الرغبة بعدم تحول الأموال الأجنبية التي يمكن اجتذابها لقطاعي النفط والغاز السعوديين إلى بلدان خليجية أخرى، أو حتى بلدان في محيط بحر قزوين وآسيا الوسطى، حيث تتوافر إمكانات الاستثمار في هذين القطاعين.

ونظراً لتدني كلفة استخراج النفط في السعودية فهي تعتبر الخيار الأول للمرابحين بالاستثمار في هذا القطاع.

ويعتقد البعض أن الخطوة السعودية جاءت كردة فعل لعلها دولة بلدان منافسة في إنتاج النفط، ومنها الكويت وإيران. إحتذاب الشركات الأجنبية إلى قطاعات النفط والغاز لديها، وتخشي السعوديون أن يؤدي الأمر إلى حصول هذه البلدان على التقنيات المتطورة من الشركات الأجنبية، إضافة لمناخ أخرى متاينة عن التعاون مع الشركات والكومات الأجنبية ومنها الحصول على أسواق الجيوب لتتجاهلها النفطية ولتسارعتاها من الغاز. وتعتبر الأسواق الغربية أساسية في فترة ما زال الطلب ضعيفاً على المنتجات النفطية في الأسواق الآسيوية.

ومن الأسباب الأخرى لتحرك الأمير عبدالله اهتمامه بموضوع الفعالية الاقتصادية، فعلى الرغم من توافر الخبرات الإدارية والفنية لدى شركة أرامكو لتطويراً مهماً للخبرات والفعاليات فرضتها ظروف السوق الشديدة التنافسية. وبإدخال المنافسة إلى السوق السعودية، يمكن شحذ مهارات أرامكو التي اعتادت العمل في مناخ احتكاري لا يشدد على الفعالية.

وقد بات واضحاً الآن أن دعوة الأمير عبدالله لم تقتصر على الشركات التي حضرت الاجتماع المذكور بل شملت كافة شركات الطاقة الأميركية والعالية وحتى السعودية. فعلى الرغم من صغر حجم شركات الطاقة السعودية، يمكن لها أن تلعب دوراً فاعلاً كونها تمثل العائلات المؤثرة في المملكة أمثال آل محطوف وبن لادن وغيرهم. وتفضل الحكومة السعودية التعامل مع كونسورتيوم من الشركات الخاصة على التعامل مع شركة واحدة، في كل حالة.



مع إلغاء وزارة الطاقة وتحويلها إلى شركة النفط الوطنية

قطاع الغاز في ليبيا فرص جديدة للاستثمار الخا

كميات من الغاز الليبي إلى الخارج، ومن أبرز المشاريع للتداوله ضخ الغاز عبر الأنابيب إلى كل من إيطاليا وتونس، إضافة إلى اتفاق تبادل الغاز بالنفط مع مصر، كما يمكن بروز فرص استثمارية في إطار تصدير الغاز للسيل.

فبالنسبة للسوق الإيطالية، تم توقيع اتفاق بين (NOC) و«أجيپ» في تموز/يوليو 1999 يقضي بإنشاء خط أنابيب غاز بطول 500 كلم من حقل «دوفا» إلى مدينة «مليتيا» الساحلية وإنشاء خط آخر تحت البحر منها إلى مدينة «صقلية» الإيطالية، بطول 600 كلم وعرض 32 إنش، ما يسمح بضخ 8 مليارات متر مكعب من الغاز سنوياً ابتداء من أواخر 2003. ويشمل المشروع الذي تقدر تكلفته بـ 5,5 مليارات دولار تخصيص ملياري متر مكعب سنوياً لاستهلاك الحلي.

وعلى الجبهة التونسية، ما زال الاتفاق الموقع أواخر 1996 بين (NOC) ونظيرتها التونسية (ETAP)، والذي يقضي بنقل الغاز من أبار أجيپ في ليبيا إلى تونس عبر خط سعت ملياري متر مكعب سنوياً، مجهول المصدر بغياي أي معلومات عن روزنامته الزمنية وكلفته. أما بالنسبة لمصر، فالمفاوضات التي بدأت مطلع العام 1998 تنص على مد خط أنابيب بين الإسكندرية وليبيا تنضخ عبرها الأخرية بين 100 و 150 ألف برميل نط خام يومياً إلى مصر، على أن تزود مصر بالمقابل 3-5 مليارات متر مكعب من الغاز سنوياً للمقاطعات الشمالية في ليبيا.

وأخيراً بالنسبة للغاز للسيل، تتصارب آراء المسؤولين بشأن تطوير منشآت مرسا البرجا لتسييل الغاز، التي أنشئت منذ نحو 30 عاماً، ولا تتعدى طاقتها 2,5 مليار متر مكعب سنوياً. وكانت الحكومة وضعت مشروعاً لتطوير تخطية بداية التسييل تحت كلفة بـ 200 مليون دولار لكن الخطر الدولي حال دون تنفيذه، ويعد البعض إلى التركيز على تصدير الغاز الطبيعي نظراً للكلفة الباهظة لمشاريع الغاز السيل. ■

اتفاقيات المشاركة في الاستخراج والإنتاج (EPSA III). وتشير التقديرات الرسمية أواسط العام للناضي إلى وجود 1,040 مليار متر مكعب من احتياطيات الغاز الطبيعي الحاضرة للاستخراج في ليبيا (55 في المئة منها غاز غير مصاحب)، ما يبرز إنشاء حقول جديدة لاستخراج الغاز وزيادة الإنتاجية من الأبار الحالية.

وعمدت (NOC) إلى تأمين التمويل اللازم لتطوير حقول غاز جديدة كان صُرف النظر عنها سابقاً لغياب التمويل ومنها حقول فارغ، ضهرا / جفرا، والاتصادي، كما منحت شركة «أجيپ» حق تطوير بئري NC-41 و«دوفا»، وتبقى حقول عدة جاهزة للتطوير فور توافر التمويل ومنها 98-NC، «دوريه»، «أمل»، «انتمصار» و«أشنان». كما رحبت الحكومة بالحسامة الأجنبية في توسعة المنشآت الحالية ومنها التابعة لحقول البهي، ضهرا، بدفا، واحدة، سيرت I و II ومرسا البريجا.

التسويق المحلي للغاز الطبيعي

تهبت خطة (NOC) إلى زيادة الاستخدام المحلي للغاز الطبيعي ما يهر كمية أكبر من النفط الخام للتصدير. وترحب الحكومة الليبية بالمساهمة الأجنبية في توزيع وبيع الغاز للاستهلاك الحلي، الذي قدره المصدر الرسمي بـ 18 مليار متر مكعب للعام الحالي 22 ملياراً قبل حلول 2010، تضاف إليها الحاجة لضخ الغاز في آبار النفط القديمة.

والمر يتطلب تمهيد وتوسعة شبكة توزيع الغاز الحالية، التي أنشئت العام 1980 لتتحمل طاقة 10 مليارات متر مكعب. ومن المشاريع الجاهزة للاستثمار الأجنبي زيادة قدرة الضخ في خط أنابيب الغاز الساحلي وتطويله ليوصل إلى مدينة بنغازي، ويسمح هذا المشروع بتخزين محطات عدة لإنتاج الطاقة وتلبية مياه البحر على طول الخط الساحلي.

آفاق التصدير

بالإضافة إلى الطلب المحلي، يمكن تصدير

القرارات الليبية الأخيرة التي أجرت تعديلات واسعة في نظامها الحكومي وعينت أميناً جديداً عاماً للجنة الشعبية (رئيس مجلس الوزراء) مبارك عبد الله شايخ خلفاً لمحمد النقوش، الفث أيضاً معظم الوزارات ومن بينها وزارة الطاقة التي نقلت صلاحيات إدارتها إلى شركة النفط الوطنية (NOC).

وستخضع الشركة التي ستقوى السياسة النفطية الليبية، لإشراف أمانة اللجنة الشعبية العامة التي ستشرف أيضاً على الوزارات التي أقيمت أو استحدثت وهي: المالية والسياسة والعمل والإعلام والنظام العام والشرطة والوحدة الأفريقية.

وسيجري من ضمن مهام NOC استكمال تحضير مشروع قانون يتناول قطاع الغاز، تسييلاً لتدفق الاستثمار في هذا القطاع، ويتناول آليات تعاقد شفاة وإلغاء بعض الاحتكارات السابقة بالإضافة إلى حوافز ضريبية. وستشمل فرص الاستثمار الرئيسية: التنقيب، الاستغلال، التسويق المحلي والتصدير.

وكانت الحكومة الليبية دعت المستثمرين العالميين إلى دخول قطاع الغاز الذي لديها منه مخزون كبير، ومن مزاياه الإضافية قرب ليبيا جغرافياً من السوق الأوروبية وتزايد الطلب الداخلي على الغاز في ليبيا التي تحتاج إلى توفير الأموال اللازمة لتطوير صناعتها الغازية.

3,3 بليون م3 يومس الاحتشاش

أظهرت الدراسات والأبحاث التي قامت بها (NOC) وجود موارد نفطية وغازية هامة مكتشفة قدرتها بـ 3300 مليار متر مكعب، فيما قدرتها بمصادر مستقلة بين 500 و 2000 مليار متر مكعب، وتشمل كميات كبيرة من الغاز الطبيعي، وفي حال حصول اكتشاف فعلي لحقول غازية كبرى في ليبيا، فإنها ستوفر للمستثمرين مردوداً اقتصادياً مجيداً.

وسيتخذ استثمارها واستغلالها للديمونج التجاري المنصوص عنه في

ملف
خاص

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 244 / Year 22 / April 2000

نيسان / أبريل 2000 / المصحة الثالثة والعشرون / العدد 244

هناك الطريق إلى القمة الأول عربيا في الواجهة





رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني

بنك الكويت الوطني الأول عربياً في الربحية



الارباح والعوائد ترتفع في
مجال إدارة الأصول والخدمات
المصرفية الاستثمارية

«المصرف الأول على مستوى
الشرق الأوسط» في لائحة
وكالات التصنيف العالمية

استراتيجية توسع في
خدمات الإنترنت والتقنيات
المصرفية العالية

أفضل تصنيف في الشرق الأوسط

البنك الذي تأسس العام 1952 (برأس مال مليون دينار) كأول بنك وطني كويتي وأول شركة مساهمة في منطقة الخليج على يد نخبة من التجار الكويتيين شكلوا ذروة المجموعات التجارية في الكويت وأسهموا في وضع أسس اقتصادها، يبلغ مجموع حقوق المساهمين فيه الآن 381 مليون دينار (3,1 مليار دولار)، وهو من بين المصارف العربية الثلاثة الأولى سواء من حيث قاعدة رأس المال أو مجموع الموجودات. أما من حيث الحجم، فهو رابع مصرف عربي، لكنه يحتل المرتبة الأولى في قائمة تصنيف

عماق مصرفي عربي في كيان رائد متجدد لمواكبة الثورة التكنولوجية والمعلوماتية لعصر ما بعد الحداثة، عصر العولمة والمجتمعات الرقمية بمختلف أوجهها الاقتصادية والمصرفية والثقافية. إنه بنك الكويت الوطني. رغم الصعوبات التي عصفت بالاقتصادات العربية، والخليجية تحديداً في العام 1999، نتيجة انهيار أسعار النفط وتداعيات هذا الانهيار على مختلف الأنشطة الاقتصادية والمالية، ارتفعت أرباح بنك الكويت الوطني بنسبة 19 في المئة عن العام 1998 لتصل إلى 306 ملايين دولار، واحتل البنك بذلك المرتبة الأولى بين جميع البنوك العربية. أما العائد على حقوق المساهمين فبلغ 24,5 في المئة وهي من أعلى النسب في العالم، في حين وصل العائد على إجمالي الموجودات إلى 2,45 في المئة.

بنك الكويت الوطني (من (A-) إلى (A))

رفعت وكالة التصنيف العالمية الشهيرة «كايبتال انتلجنس» تصنيف الائتمان الخارجي الخاص ببنك الكويت الوطني من (A-) إلى (A)، وبذلك بات البنك يلتمع بأعلى تصنيف في الكويت من هذه الناحية بحسب الوكالة، ويعرف أن تصنيف الائتمان الخارجي الذي تصدره «كايبتال انتلجنس»، يقوم على تقييم احتمال سداد الالتزامات في مواعيدها، كما يأخذ في الاعتبار جميع عوامل المخاطر السيادية.

العربي أيضاً، حيث معظم الدلاء يعملون في البنك منذ أكثر من 10 إلى 20 عاماً. ثانياً، استراتيجيته مصرفية سليمة ورائدة حيث يعمل البنك على تبني الاتجاهات المستقبلية في المهنة المصرفية في العالم، وتطبيقها بإدارة حكيمة وتقنيات مصرفية سليمة، ومنذ بداية التسعينات، استثمر البنك بمبالغ كبيرة في التكنولوجيا ما خفض كلفة عملياته وعزز جودة خدماته المصرفية وزاد ربحيته، وهذا ما ينطبق على استراتيجيته في مصرفية الانترنت ليضاهي ما تقدمه المصارف العالمية.

ثالثاً، قاعدة صلبة من العملاء الموالين للبنك نظراً للعلاقات العريقة والوثيقة معهم، والتي يعمل على تطويرها من خلال توفير خدمات مصرفية ذات قيمة مضافة لهم إلى جانب خدمات استثمارية مالية وغير مالية. رابعاً، منتجات مصرفية متطورة وغير تقليدية حيث توسع البنك في الخدمات الأخيرة في الخدمات المصرفية

مؤيد	فيتش إيبكا	كايبتال انتلجنس	ستاندرد اند بورز
C+	A/B	AA-	A-

إلى جانب ارتفاع حجم المعاملات 5 أضعاف. عناصر قوة

لم يتأثر بنك الكويت الوطني بانخفاض سوق الكويت للأوراق المالية التي هبطت فيها أسعار الأسهم أكثر من 50 في المئة خلال عامي 1998 و 1999. فقد تراجعت أرباح 3 شركات مدرجة هي بنك الكويت الوطني وبيت التمويل الكويتي وشركة الاتصالات المتنقلة بين 40 و 50 في المئة من مجموع أرباح أكثر من 76 شركة كويتية مدرجة في البورصة.

«أرباح بنك الكويت الوطني في 1998 بلغت حوالي 25 في المئة من مجموع أرباح الشركات المدرجة، فيما وصلت إلى 18 في المئة منها في نهاية الربع الثالث من العام 1999، وأتوقع أن تتجاوز عتبة 20 في المئة بعد صدور البيانات النهائية للعام الماضي». كما تقول كبيرة الاقتصاديين في بنك الكويت الوطني، «وندا العازار خوري» التي تشير إلى أن «الكويت الوطني» لم يتأثر بأزمة البورصة، ليس فقط بسبب القيود التي يفرضها البنك المركزي على توطيدات البنوك في الأوراق المالية، بل بسبب مكان القوة التي يتمتع بها البنك والتي هي «سر نجاحه في الظروف الجيدة والصعبة على السواء». والذليل الأرباح الكبيرة التي حققها البنك العام 1999 والتي بلغت 93.3 مليون دينار كويتي.

عناصر قوة البنك، بحسب خوري، هي: أولاً، فريق إداري قوي وصاحب خبرات عريقة ومتراكمة في القطاع المصرفي، وليس فقط على المستوى الكويتي، بل على المستوى

مصارف المنطقة. إذ حصل على أعلى تصنيف ائتماني على مستوى الشرق الأوسط من قبل كبرى وكالات التصنيف العالمية، «مؤيد»، و«ستاندرد اند بورز» و«كايبتال انتلجنس»، و«فيتش إيبكا» و«تومسون بانك واتش».

مرحلة الكفاءة والثقافة المؤسسية

رئيس للمديرين العاملين في البنك إبراهيم ديهوب قال لـ «الاقتصاد والأعمال» أن



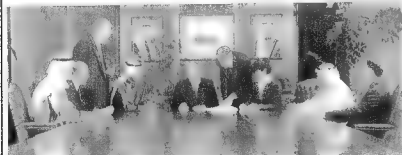
إبراهيم ديهوب

«الكويت الوطني» منذ تأسيسه بمراحل أربع هي: مرحلة المستحبات التي يصعبها بمرحلة البراءة حيث كانت الخطوات الأولى للبنك، ثم المرحلة الذهبية، مرحلة

الوفرة النضجية بين السامين 1973 و 1983 «التي كانت فترة تضخمية أيضاً توسع البنك خلالها توسعاً محلياً سريعاً ومن دون منافسة حقيقية تذكر في ظل قلة عدد المصارف العاملة آنذاك، بموازاة توسع خارجي حيث تم اختيار العواصم المالية العالمية الرئيسية، نيويورك ولندن وسنغافورة وغيرها، لتقديم الخدمات المصرفية للأفراد وللحكومة الكويتية في الخارج مع وجود فوائض رأس مالية كبيرة. إلا أن البنك، وجهتاً للخسائر، عمل لاحقاً على تقليص عمله في الخارج كمصرف كويتي دولي لأن التدفقات الرأس مالية والتجارية لم تنم بالشكل المتوقع. وبعد المرحلة الذهبية جاءت مرحلة الظلام بين السامين 1983 و 1990، بدءاً بأزمة المناخ وانتهاء بالجزو العراقي للكويت».

أما المرحلة الرابعة من العام 1991 حتى اليوم فهي مرحلة الثقافة المؤسسية ورفع الكفاءة والإنتاجية، بتاريخ 2 آب/ أغسطس 1990، يقول ديهوب، كان عدد الموظفين 1700، وعدد الفروع 65، فيما الأرباح 100 مليون دولار.

أما اليوم، فقد عدد الموظفين 1000 موظف وعدد الفروع 39، في حين قفزت الأرباح إلى 306 ملايين دولار، أي أن إنتاجية الموظف ارتفعت من 58 ألف دولار إلى 306 ألف دولار.



إجتماع المديرين العاملين برئاسة إبراهيم ديهوب

الأول في الأرباح بين بنوك الشرق الأوسط

احتل بنك الكويت الوطني مكانة مميزة بين أفضل 7 بنوك في الشرق الأوسط، وفق التصنيف الأخير لأكثر 5 وكالات مختصة هي: «موديز» و«فيتش إيبكا» و«كابيتال انتليجنس» و«تومسون بانك وش» و«ستاندرد اند بورز». فقد حاز البنك على أعلى التصنيفات المصرفية التي تناولت أوجه التعامل المصرفي طويل وقصير الأمد، وكذلك الاستقرار والقوة والفعالية المصرفية. وتصدر «الكويت الوطني» القائمة في مجال الأرباح والالتزامات المصرفية حيث بلغت نسبة العائد على حقوق المساهمين 24,8 في المئة.

يشار إلى أن البنك حصل على تقييم (A-) من وكالة «ستاندرد اند بورز» مقدماً بذلك أيضاً على أكبر بنوك الشرق الأوسط.

ولقد اعتمدت وكالات التصنيف في تقييمهم على جودة الأصول والسياسات الإدارية والإلتزامات وأسلوب القروض والأداء المصرفي والأمان.

يتعاملون مع البنوك، و40 في المئة في لبنان، و60 في المئة في مصر. ونحن نسعى لنقل تجربتنا الرائدة في خدمات التجزئة إلى العالم العربي لنصبح البنك العربي الإقليمي وسيتبنك العرب.

يشار إلى أن بنك الكويت الوطني يتواجد في لبنان عبر 9 فروع، وستراتيجيته «البنائية» لا تقتضي فقط بخدمة للمساح الكويتية والعملاء الكويتيين في البلد، بل بالتوسع أيضاً في صرحه التجزئة في ظل بروز الطبقة الوسطى فيه مجدداً. وهذا التوسع لن يتم عبر زيادة عدد الفروع، بل «مع مزيد من التطور التكنولوجي والاختراق في الإنترنت نستطيع أن نصل إلى أوسع قاعدة من العملاء» كما يقول إبراهيم بدوب الذي يشير إلى عزم بنك الكويت الوطني دخول السوق المصرفية المصرية.

الخدمات المصرفية للأفراد

المركز المالي القوي لبنك الكويت الوطني الذي يسيطر على 40 في المئة من السوق، مكّنه ليس فقط من تحقيق نمو مطرد في أرباحه، بل في توسيع نشاطاته في مختلف الأنشطة المصرفية خصوصاً مصرفية التجزئة التي تحتضن العمود الفقري

محدودية المنافذ الاستثمارية في اقتصادها، وفي إطار خلق شبكة قنوات حديثة لتوصيل الخدمات والمنتجات المصرفية المختلفة للعملاء - Delivery Channels، ما جعل «الكويت الوطني» سباقاً ورانداً في توفير الخدمات عبر الصراف الآلي (ATMs) وفي المصرفية الإلكترونية (e-banking) ومصرفية الهاتف (Telebanking) والإنترنت (Internet Banking) حيث يعتبر الصراف الوحيد الذي أدخل الخدمات المصرفية على الإنترنت في العالم العربي. وبذلك انخفضت نسبة العمليات عبر الفروع إلى 16 في المئة من مجموع العمليات (20 في المئة معديلاً الوسطي في الولايات المتحدة)، بعد أن نجح البنك في تمويل الفروع من مركز لإجراء العمليات المصرفية (كما هو الحال في المصرفية التقليدية) إلى نقطة عرض وبيع المنتجات المصرفية ومركز لتوفير الخدمات الاستشارية المالية للعملاء، من ضمن سعي لخلق ثقافة مصرفية عصرية لدى الموظفين والجمهور على حد سواء لحثهم على استخدام التكنولوجيا نظراً للإمكانيات والتسهيلات الكبيرة التي توفرها.

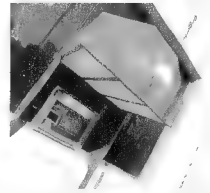
«مصرفية التجزئة تتطلب استثمارات كبيرة في التكنولوجيا لزيادة فعالية البنك في توصيل الخدمة للعملاء، وستراتيجيتنا تقوم على التوسع في مصرفية الإنترنت على حساب التوسع الفيزيائي عبر الفروع التي لن تزيد عددها خلال الأعوام الخمسة المقبلة. فمستحولات المصرفية العالية جاذبية ومتسارعة، لا بل مخيفة»، يقول بدوب مشيراً إلى تدني نسب تعامل الجمهور مع البنوك في العالم العربي رغم وفرة عددها، إذ أن 30 في المئة من الجمهور في الكويت لا

الاستثمارية وإدارة الأصول (أكثر من 5 مليارات دولار يديرها البنك)، ما أسهم في زيادة أرباحه، هذا بالإضافة إلى توسعه في تقديم خدمات ومنتجات غير مالية أو مصرفية، كالمنتجات التأمينية وخدمات التجارة الإلكترونية التي بدأها بنك الكويت الوطني العام الماضي والتي يخطط للتوسع فيها لأن بنوك المستقبل كما تقول خوري «لن يقتصر عملها على تقديم الخدمات المصرفية والمالية».

خامساً: شبكة فروع عالمية مركزة في العواصم المالية الرئيسية. «هدف هذه الشبكة العالمية دعم أنشطة وعمليات البنك في الكويت وتحويل التجارة الكويتية الخارجية وإدارة أموال عملائه، وخصوصاً الكويتيين منهم، في الخارج»، كما يقول مدير عام الفروع الخارجية في البنك، د. روبرت عبيد. أما مدير إدارة الفروع المحلية علي شلبي فيؤكد أن خطة البنك تقتضي بالتوسع تكنولوجياً عبر استخدام التكنولوجيا المتطورة وتطبيقاتها المصرفية، بدل التوسع الفيزيائي عبر الفروع سواء في الداخل أو الخارج، طبعاً مع بعض الاستثناءات وبحسب ظروف كل بلد، إذ أن بنك الكويت الوطني تقدم من الجهات المعنية في دولة الإمارات للحصول على ترخيص عمل فيها.

سيتبنك العرب

يمود ارتفاع الكفاءة والإنتاجية في بنك الكويت الوطني إلى خطته الاستثمارية الواسعة النطاق في التكنولوجيا المصرفية المتقدمة التي ينفق عليها 20 إلى 25 مليون دولار سنوياً. ويأتي هذا الاستثمار في التكنولوجيا ضمن إطار استراتيجية البنك التوسعية في مصرفية التجزئة التي تعتبر قناة الربحية الأهم للبنوك في الكويت في ظل



جائزة «يوروموني» لبنك الكويت الوطني

فاز بنك الكويت الوطني بجائزة مجلة «يوروموني» الشهيرة كأفضل بنك محلي في الشرق الأوسط، وحافظ على مرتبة «أفضل بنك في الكويت» على الإطلاق للسنة السادسة على التوالي.



طرحها البنك في 2 تشرين الثاني/نوفمبر 1999 بالتعاون مع شركة فيزا العالمية التي منحتة جائزة تقديرية لكونه أول بنك في العالم يقوم بطرح بطاقة ائتمان خاصة بالتسوق عبر الإنترنت.

هذه الخدمة تهدف أساساً إلى تشجيع العملاء على التسوق والشراء عبر الإنترنت.

يقول مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية عادل الماجد:



لكن لا يوجد تخوف من حصول عمليات قرصنة؛ وما هي التدابير التي اتخذها البنك لحماية عملائه إزاء أية محاولات غش أو احتيال محتملة؟ ويمكن للعملاء استخدام هذه البطاقة للتسوق عبر الإنترنت من دون أي تخوف من عمليات الغش أو الاحتيال أو سوء الاستخدام، يمكن حودثها لبطاقات الائتمان العادية؛ يجب الماجد، «فالبنك يضمن جميع

عادل الماجد



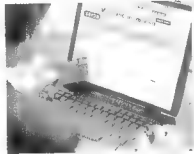
بطاقة «الوطني» للتسوق عبر الانترنت

من بين 21 ألف بنك في العالم يصدرون بطاقة «فيزا» انترنيت بنك الكويت الوطني بتقديم «بطاقة التسوق عبر الانترنت» بالتعاون مع Visa International.

بطاقة الائتمان هذه هي الأولى من نوعها، وتسمح لمعاملها بإنجاز معاملاته التجارية الإلكترونية على الانترنت بفضل أمن من دون التخوف من عمليات القرصنة، كما تخوله الحصول على خصومات قيمة عند قيامه بالتسوق في «سوق الوطني» الموجود في موقع البنك على شبكة الانترنت، والذي يضم كبرى المخازن والمتاجر العالمية.

الاستشارية
أعطاة جديدة للبنك في مختلف فروعها؟
«نعم، يجب الصفر، فقد بادروا إلى إعادة تصميم فروعنا لتوفير بيئة مصرفية مثالية ولطيفة لعملائنا، حيث يتمكن مسرورلو علاقات العملاء عرض الخدمات الجديدة عليهم في جو من الخصوصية الكاملة، ومناقشة مزاياها معهم، بعد تحديد احتياجاتهم ومتطلباتهم بالاستعانة بالوسائل التقنية، وما توفره قاعدة البيانات والمعلومات لدى البنك - Data Warehouse - من قدرة على فهم أعمق لاحتياجات العميل وميوله وطبيعة أعماله».

«الوطني على الإنترنت»



تيسير الخدمات المصرفية عبر تكتيف استعمال التكنولوجيا. هذا هو الشعار الذي عمل به بنك الكويت الوطني عند طرحه خدمة «الوطني أون لاين» (Watani On-Line)، أي توفير خدماته عبر الإنترنت، «حيث أصبح بإمكان العملاء القيام بمعاملاتهم المصرفية من أماكن عملهم أو سكنهم أو أي مكان آخر عبر شبكة الإنترنت. وقد واصل البنك تعزيز وتطوير هذه الخدمة خلال العام 1999 لكي يستطيع العميل الاشتراك والمباشرة في استخدام هذه الخدمة فوراً، ما ساهم في مضاعفة عدد المشتركين، كما يؤكد مدير عام مجموعة المعلومات وتقنية المعلومات سامي نوح طه، مشيراً إلى قيام «الكويت الوطني» بتحديث موقعه على شبكة الإنترنت الذي يستعرض آخر ما طوّره البنك من خدمات ويضمها في متناول الجمهور مباشرة».

أول بطاقة تسوق عبر الإنترنت

من بين هذه الخدمات المستخدمة «بطاقة الوطني للتسوق عبر الإنترنت» (Internet Shopping Card)، وهي بطاقة ائتمان

لستراتيجية، مستفيداً من بنيتها المالية والإدارية والبشرية والتكنولوجية.

على صعيد الخدمات المصرفية للأفراد، ركّز البنك على أولوية خدمة عملائه وتلبية احتياجاتهم التي تطورت بفعل تطور الحياة الاقتصادية الكويتية، الأمر الذي طالب خدمة مصرفية متميزة ومرونة تمكن البنك من ابتكار أحدث الأساليب والتطبيقات التقنية لتوفيرها، ما عزز مركزه القيادي في السوق الكويتية إلى جانب تفوّده بتقديم مروحة شاملة من الخدمات تضمنت عدداً من صناديق الاستثمار الدولية طرحها البنك خلال العام 1999 علاوة على حسابات وخدمات تأمينية جديدة.

«استطاعنا خلال الأعوام الأخيرة الارتقاء بمستوى الخدمة المصرفية لنضاهي المؤسسات العالمية المالية وغير المالية على السواء، خصوصاً بعد أن قمنا بتطوير وتطبيق برنامج خاص بجودة الخدمة منذ ثلاث سنوات مستفيدين من بنك المعلومات الذي رصدنا من خلاله احتياجات عملائنا وتطويرها ومدى استجابتهم لخدماتنا الجديدة» يقول عصام الصقر، نائب رئيس



عصام الصقر

البنك، مشيراً إلى أن المعلومات الخاصة بكل عميل، لا بل سيرته المصرفية الكاملة، أصبحت موجودة على الكمبيوتر في مختلف الفروع بحيث يتمكن موظفونا من تقييم احتياجات كل عميل واقتراح الخدمات الجديدة عليه بسرعة وفعالية، وذلك في إطار إعادة هندسة نشاط الفروع وتحويلها من مركز للمعلومات في مركز لعرض وبيع الخدمات المصرفية المبتكرة جنباً إلى جنب مع الخدمة المالية



«شركة الاتصالات المتقلة، الكويتية، تمكن خدمة «التجارة المتقلة» العملاء من استلام رسائل موزعة على هواتفهم المتقلة مثل رسائل التهنئة بالأعياد من خلال خدمة «شركة الاتصالات المتقلة» للرسائل القصيرة (Short Messaging Service) ونلصق كخطوة أولى تهدف إلى تقييم مدى نجاح التجربة.

وأخيراً بدأ البنك بإرسال المعلومات الخاصة بالخدمات المصرفية التي تهم العملاء مثل معلومات إيداع الرواتب وتواريخ استحقاق الرواتب ومواعيد دخول قروض العملاء إلى الحسابات وغيرها من المعلومات، على هواتفهم المتقلة. ويقول الملاحظ أن هذه الخدمة المتطورة هي الأولى من نوعها في الكويت ومنطقة الشرق الأوسط، وأن المرحلة الثانية من خدمة «التجارة المتقلة» سوف تتيح لعملاء البنك تلقي مجموعة متنوعة من الرسائل المصرفية والاختيار من بينها: «يحدد كل عميل على حدة نوعية الرسائل التي يرغب في تلقيها عبر هاتفه النقّال وبالشكل الذي يناسبه. والهدف الحقيقي والأبعد للبنك، في طرحه هذه الخدمة المميزة، هو تمكين العملاء من أداء معاملاتهم المصرفية بالكامل باستخدام الهاتف النقّال، كالحصول على معلومات عن أرصدهم أو التحويل من حساب إلى آخر، أو التحويل لطرف ثالث، إضافة إلى العديد من الخدمات المصرفية المعتادة كسداد الفواتير وغيره».

أما المرحلة الثالثة من هذه الخدمة، فتسعى للعملاء بتحويل المبالغ النقدية إلى بطاقات السحب الآلي الخاصة بهم على شريحة «Chip» ليتجنبوا من استخدامها في المتاجر والمولات، هذا بالإضافة إلى تمكينهم

البنك الوطني الكويتي

البنك الوطني الكويتي	1998	1999
الأرباح	3,835	3,797
للموجودات	1,147	1,074
خارج التزايمة	1,345	1,291
القروض والسلفيات للعملاء	2,360	2,287
ودائع العملاء	448	474
حقوق المساهمين	79	93
الأرباح الصافية	36	40
نسبة السيولة (%) (1)	17	18
معدل كفاية رأس المال (%)		

(1) نسبة السيولة تعادل مجموع النقد وودائع بإشعارات قصيرة الأجل والودائع وسندات خزانة حكومية واستثمارات في أوراق مالية على مجموع الموجودات.

— سعر صرف الدينار الكويتي 2.5 دولار

تحويلهم الحصول على كيو بونرات شراء من المؤسسات التجارية المشاركة في برنامج الجوائز هذا.

من ناحية، يؤكد لويس سكوتو، نائب مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية، أنه يمكن لعملاء بنك الكويت الوطني حالياً طلب الحصول على «بطاقة الوطني» للتسوق عبر الإنترنت مباشرة من خلال «الوطني أون لاين» عبر الإنترنت، إضافة إلى إمكانية حصولهم عبر هذا الموقع على كشوفات شهرية لتعاملاتهم، ومراجعة ومتابعة كافة عمليات الشراء التي يقومون بها، وكذلك وقف استخدام البطاقة في حال فقدها أو سرقتها. ويضيف سكوتو: «هذه الخدمة الجديدة، التي يتم طرحها لأول مرة في العالم، تأتي في إطار استراتيجية البنك القاضية بتقديم أحدث الخدمات المصرفية لعملائه والانطلاق بهم في عالم التجارة الإلكترونية، مشيراً إلى أن المواطن الكويتي عالمي في ميوله التجارية والاستهلاكية. لذا يخطط بنك الكويت الوطني لطرح المزيد من خدمات التجارة الإلكترونية المتطورة خلال الأشهر المقبلة».

خدمة «التجارة المتقلة»

وفي إطار جهوده لتقديم المزيد من الخدمات المصرفية المتطورة، حيث سبق له أن قدم خدمة الوطني الهاتفية (801 801)، بدأ «الكويت الوطني» مؤخراً تقديم خدمة «التجارة المتقلة» (M-Commerce) لمجموعة مختارة من عملائه (600 عميل) عبر استخدام الهاتف النقّال، بالتعاون مع

العملاء التي تتم من خلال هذه البطاقة، والتي يتم إصدارها بغطاءات محددة هي 100 و200 دينار كويتي. كما لا يمكن للعملاء استخدام هذه البطاقة في عمليات السحب النقدي التقليدية، أو مع أجهزة السحب الآلي أو في نقاط البيع داخل المحلات والتاجر، لأنها مخصصة فقط للتسوق عبر الإنترنت. ويشير الملاحظ إلى أن هذه البطاقة تتميز بخصائص إلكترونية الفصل والتميز بين مشتركيها التي تتم عن طريق الإنترنت وبين العمليات الأخرى التي تتم باستخدام بطاقات الائتمان العادية.

ومن المميزات الأخرى لبطاقة أنها تؤهل العملاء الحصول على نسبة خصم تصل إلى 5 في المئة عند استخدامها للتسوق من موقع «سوق الوطني» (Watani Souk) المتاح على موقع البنك على شبكة الإنترنت، والذي يوجد عليه العديد من المحلات والمتاجر العالمية الشهيرة. إلى ذلك، يتمتع حاملو هذه البطاقة بفرصة دخول السحب على جوائز «الكويت الوطني»، وهذا السحب يجري كل 3 أشهر ويصل مجموع جوائزه إلى نحو مليون دولار سنوياً. كما



الوطني للسفر المأمون
بالتعاون مع شركة التأمين العالمية «البيكو»، طرح بنك الكويت الوطني «برنامج الوطني للسفر المأمون»، وهو بوليصة تأمين شملت خصوصاً لتلبية احتياجات عملاء البنك المختلفة أثناء سفرهم.

يتضمن «برنامج الوطني للسفر المأمون» منافع عديدة من بينها: تغطية النفقات الطبية الناجمة عن حادث أو مرض لغاية 30 ألف دينار، والسؤولية الشخصية لغاية 170 ألف دينار، الوفاة وفقدان الأعضاء لغاية 50 ألف دينار، فقدان الأمتعة لغاية 700 دينار، تأخير وصول الأمتعة لغاية 150 ديناراً، تأخير الرحلة لغاية 150 ديناراً.

مليون دولار أخرى لأجمالي شهادات توفير «الجوهرة»



يقوم بنك الكويت الوطني بطرح الجائزة الثانية وقيمتها مليون دولار لأجمالي شهادات توفير «الجوهرة»، حيث سيتم السحب عليها في 4 تموز/يوليو 2000. ويقول عامل المادج، مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية في البنك، إن الأقبال الكبير على تلك الشهادات كان وراء تقديم هذه الجائزة، تحقيقاً لرغبات عملاء «الكويت الوطني».

وكان بنك الكويت الوطني قد أعلن عن هذه للجائزة النقدية التي تعتبر الأكبر على مستوى الكويت والشرق الأوسط، إضافة إلى جائزة كبرى ثانية قيمتها 100 ألف دينار جرى السحب عليها في شهر آذار/مارس الماضي، وبهذا يبلغ إجمالي الجوائز التي تقدمها شهادات «الجوهرة» نحو 750 ألف دينار.

ومعروف أن شهادات توفير «الجوهرة» متوفرة من فئة 50 دينار وفي جميع فروع «الكويت الوطني»، ويمكن لعملاء بنك الكويت الوطني، ولعملاء خارج البنك، شراءها بأسمائهم أو اسم أي من أفراد الأسرة أو الأصدقاء، كما أن المبالغ النقدية المستثمرة في هذه الشهادات تتمتع بضمان شامل ويمكن استرداد قيمتها النقدية في أي وقت يريده العميل.

الماسمعين فيها كل من شركة الصناعات البتروكيمياوية وديونيون كاربايد (Union Carbide Corporation)، وبلغت قيمة القرض 250 مليون دولار.

إلى ذلك، تمكنت مجموعة الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات من استقطاب نخبة من العملاء الجدد من خلال خدمة «الوطني 2000»، التي تتيح لكبار عملاء البنك إجراء معظم عملياتهم المصرفية مباشرة عبر جهاز كمبيوتر خاص من مقال أعمالهم.

أما بالنسبة لتمويل الشركات الدولية العاملة في الكويت، فقد احتفظ البنك بدوره القيادي في تقديم خدماته التمويلية الملائمة لاحتياجاتها، وحصد صفقات تمويل غالبية العقود الحكومية التي رست على الشركات الدولية خلال العام 1999.

أما خدمات التمويل للإكتتابات العامة، فقد اقتصر نشاط البنك فيها على تسويق الإصدارات الدولية بالتعاون مع مصارف ومؤسسات مالية دولية لدى مجموعة مختارة من العملاء الكويتيين، وذلك لندرة الفرص الاستثمارية في السوق الكويتية بعد توقف عمليات الخصخصة فيها.

نشطة للعلاقات معهم تضعنا على خط تماس مباشر مع احتياجاتهم المصرفية.

من جهة ثانية، قام بنك الكويت الوطني بإدارة وترتيب عدد من القروض المشتركة بالدينار الكويتي والعملة الأجنبية، كان أكبرها قرضاً مشتركاً لشركة «إيكويت» البتروكيمياويات مع مجموعة من البنوك المحلية والأجنبية، إضافة إلى كفالة المخاطر المتعلقة بهذا القرض.

وفي التفاصيل، تقول البحور لـ الاقتصاد والأعمال: «وقع بنك الكويت الوطني عقداً لتوفير قرض لشركة «إيكويت» للبتروكيمياويات التي يحتكر من أهم

من القيام بعمليات شراء من خلال الهاتف الفاكس ذات، ومتابعة واسترداد نقاط برنامج جوائز الوطني المذكور أعلاه.

الخدمات المصرفية للشركات

رغم التباطؤ الشديد في الاقتصاد الكويتي نتيجة انهيار أسعار النفط إلى ما دون عتبة 10 دولارات للبرميل خلال العام 1999، ورغم الارتفاعات المقلقة جداً التي عاشتها سوق الكويت للأوراق المالية والتي أثرت سلباً على أنشطة الشركات المحلية، حافظت مجموعة الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات في البنك على أدائها القوي والمميز خلال العام الماضي، ويعود ذلك إلى قاعدة عملاء صلبة وعريقة في تعاملاتها مع بنك الكويت الوطني، تشمل العدد الأكبر من كبرى الشركات الكويتية، إضافة إلى سيطرة «البنوك» التي يتنوعها البنك في محافظته الإئتمانية، وتوزيع هذه المحفظة على مختلف القطاعات الاقتصادية، خصوصاً بعد أن قام بمراجعة أدائها جميعاً من أجل تركيز أنشطته المصرفية في القطاعات المتجدة، وتقليص مخاطره الائتمانية في القطاعات التي تتطوي على مخاطر عالية، كما تقول



شهادة البجر

شفيقة البهر، مدير عام المجموعة المصرفية المحلية للشركات والمؤسسات، مؤكدة على أن «البنك يركز على جودة الأصول والإدارة الحكيمة لمخاطر الإئتمان، إضافة إلى متابعتها المستمرة لأوضاع السوق الكويتية وتأثيراتها على مستوى أداء عملائنا من المؤسسات والشركات، وذلك في إطار إدارة

150 مليون دينار تمويل «الكويت الوطني» لتكرير المياه

في مجال تمويل المشاريع، دخل بنك الكويت الوطني في مناقصة للحصول على عقد تمويل مشروع طرحته الحكومة الكويتية لإنشاء محطة لتكرير المياه البلبلثة، تبلغ قيمة المشروع 150 مليون دينار (محطة التكرير وشبكة التوزيع) وهو يتختم ب.O.T لفترة 30 سنة، وتتأسس عليه شركات محلية أبرزها شركة «Eaux des Baux» الفرنسية و«Vivendi» و«باكتر». وتتوقع مصادر في بنك الكويت الوطني أن يفوز البنك بهذا المشروع نظراً لثقلته المالية الصلبة. ويشير إلى أن «الكويت الوطني» تحالف مع «Lyonnais des Eaux».

«بنك الكويت الوطني مؤسسة خدمة المجتمع أيضاً». هذا ما يقوله والياقوت، مدير عام مجموعة الشؤون الإدارية والبشرية في تايكده على الابل والرسالة الاجتماعية التي تعتبر القيم الأساسية لسيرة بنك الكويت الوطني.

[illegible]

أما في المجال الصحي، فقد استكمل البنك مستشفى الأطفال التخصصي الذي بناه على نفقته والذي يفتتح رسمياً في المستقبل القريب. وفي دعمه وتشجيعه للأنشطة الرياضية، نظم البنك السباق السنوي السادس للمشي تحت شعار «نحو صحة أفضل»، واستقطبت هذه المهرجان الرياضية ما يزيد عن 3300 مشارك.

إدارة المحافظ الإستثمارية للمؤسسات
(المستثمرين المؤسسيين).

يشار إلى أن شركة «مورغان ستانلي» اشترت 40 في المئة من رأس مال هذه الشركة بعد أن كانت هذه الحصة (أي 40 في المئة) مملوكة من شركة «ميركوري لإدارة الأصول».

هل باستطاعة العملاء التعامل إلكترونياً مع البنك في مجال خدمات الصافى الاستثمارية التي يوفرها؟ بالطبع، يجب **جور نصر** من خلال موقعنا على شبكة الانترنت، بإمكان كل عميل، وفي أي وقت ومن أي مكان، الكشف في محافظ استثماراته في صناديق الوطني لراجعة الأرصدة المتوفرة، والإطلاع على آخر العمليات المدونة، وعلى أداء كل الصناديق التي يديها الاستثمار.

بذلك متكامل الخدمات يتمتع بكيان مستقل ويخضع للنظم والقوانين المصرفية كما يتمتع بكافة الامتيازات المصرفية منصوصة من بينها السرية التامة والأمان. ويقدم البنك الوطني (سويسرا) (إس. إيه) مدونة خدمات عالية الجودة في مجال ادرة المحافظ، تشمل الخدمات الاستثمارية وخدمات الأمانة للأفراد والعائلات من أصحاب الملاة المالية العالية، والخدمات الاستثمارية المتخصصة والموصلة وفق احتياجات العملاء وميولهم الاستثمارية واستعدادهم للدخول في أدوات مالية عالية المخاطر، وبالتالي عالية الدورية، كما يقول

2- شركة بنك الكويت الوطني لادارة الأصول العالمية التي تقدم الخدمات الاستثمارية للأفراد في الكويت، وهي تدبر حالياً 7 صناديق استثمارية تحت مظلة صناديق الوطني للاستثمار وصندوق الكوثر الاسلامي الذي تأسس في شهر نيسان/ابريل 1998 والذي بلغ معدل العائد السنوي فيه العام الماضي 27.31 في المئة، و43.99 في المئة منذ تأسيسه.

وهذه الصناديق تتيح لعملاء البنك الاختيار في تكوين محافظ دولية تشتمل على معظم فئات الأصول بما فيها صناديق الاستثمار المفتوحة، والمفلة لأجل محددة، والصناديق ذات رأس المال المستثمر والمأمون، إضافة إلى تلك التي تسمى «أعمع» وفقاً لثلاثة الأساليب.

3 - شركة بنك الكويت الوطني لإدارة الاستثمارات المحدودة في لندن التي تقوم

عوائد عالية لصناديق الاستثمار

اسم الصندوق	تاريخ التأسيس	الأداء في 1999	الأداء منذ التأسيس
صندوق الكوثر الإسلامي	6 أبريل 1998	27.31%	43.99
مشرق الوضي للأسهم الدولية	30 ديسمبر 1997	25.27%	49.32%

الحافظ الاستثمارية في بنك الكويت الوطني (سويسرا)

اسم المحفظة	معدل العائد السنوي عام 1999	معدل العائد السنوي خلال السنوات الخمس لتأسيسه
مخاطر الأسهم الدولية	32.80	26.07
مخاطر الأسهم الأمريكية	27.80	44.04
مخاطر أسهم شركات الإنترنت	76.78	-
مخاطر الأسهم والسندات المحلية	12.38	15.45

تميز في إدارة المحافظ الإستثمارية

استمر بنك الكويت الوطني للسنة السادسة على التوالي بتحقيق نتائج متميزة وعوائد عالية في إدارة المحافظ الاستثمارية الخاصة بعملائه.

فقد بلغ معدل العائد على محافظ الأسهم لديه 32,8 في المئة خلال العام 1999 متجاوزاً بذلك معيار التميز في الأداء الخاص بمحافظ الاستثمار العالمية وفق الأسس المصرفية والاستثمارية للتعرف عليها دولياً، كما يقول مدير عام الخدمات الاستثمارية والمخازنة والأصول في البنك ج.م.م. نصيب ج.م.م. الاقتصادي والمالي،



مورخ نصرہ

الأسواق الأوروبية والأميركية والآسيوية من خلال شبكة فروعها العالمية الواسعة في كل من نيويورك ولندن وباريس وجنيف وسنغافورة وتايلاند وفيتنام والبحرين ولبنان.

ويوفر الكويت الوطني، خدمات إدارة الأصول عبر ثلاث قنوات متخصصة ومرنة في آلياتها استجابة لاحتياجات العملاء المختلفة. وهذه

عوا
القنوات هي،
! - بنك الكويت
(سويسرا)
في جنيف الذي
حصل العام 1999
على ترخيص مصرفي
كامل من قبل هيئة
الرقابة المصرفية
الفرنالية السويسرية،
تحول بموجبه من
شركة مالية، كانت
قديمى "مركبة بنك
الكويت الوطني
المالية (مركوة)
بالكاما (لينك)، إل.

رأي

هل ينتقل «الاقتصاد الجديد» إلى البورصات العربية؟

يكثر الحديث عن الانفصال التام بين ما يسمى بـ «الاقتصاد الجديد» و«الاقتصاد التقليدي»، في ضوء ارتفاع الهائل لأسعار أسهم شركات الإنترنت والاتصالات في العامين الأخيرين في مختلف الدول الصناعية الكبرى. وكان الحدث الأخير ارتفاع أسهم شركة «وانس تيليكوم» بأكثر من 25 في المئة في يوم ولحد بمجرد إعلانها عن إطلاق خدماتها على الإنترنت قريباً. كذلك أخذ هذا الاتجاه يؤثر على القرارات الاستراتيجية لدى بعض الشركات «التقليدية»، مثل قرار شركة التفتيق والاستشارات العالمية «أرثر أندرسون» توزيع حصة أكبر من أرباحها على الموظفين للحد من استغلالهم للانضمام إلى شركات الإنترنت، وإعلان مصرف الاستثمار الأمريكي «ج.ب. مورغان» عن إنشاء وحدة خاصة لتحويل الشركات التي تتعامل عبر الإنترنت بميزانية سنوية بلغت مليار دولار.

أما أسواق الأسهم في البلاد العربية فلم تشهد أي اتجاه مماثل بعد. ولا يعزى السبب إلى قلة الشركات التي تعتمد على تكنولوجيا الاتصالات والإنترنت، بل ربما يعود إلى طبيعة الملكية في هذه الشركات. ففي الدول الناقمة لا تملك شركات «الاقتصاد الجديد» أن تنطلق حتى تطرح أسهمها على الجمهور. أما في الدول الناشئة ومنها الدول العربية، فإن أسهم الشركات الملائمة تباع خارج أسواق الأسهم ومحصورة في أيدي عدد محدود من المستثمرين الكبار من مؤسسات والفراد، كما في تركيا مثلاً حيث تستأثر المصارف بملكية أسهم كافة موردي خدمات الإنترنت.

ويشكل الانتشار المحدود للإنترنت في العالم العربي عائقاً رئيسياً أمام انتقال موجة أسهم شركات «الاقتصاد الجديد» إلى الأسواق، حيث لا يتجاوز عدد مستخدمي الإنترنت في البلدان العربية المليون شخص حالياً، أي 0.4 في المئة من إجمالي عدد السكان البالغ نحو 265 مليون نسمة، مقابل 58 في المئة في الولايات المتحدة مثلاً حيث يصل عدد السكان إلى 270 مليون نسمة. أما الاستخدام التاريخي للإنترنت فهو شبه معدوم في المنطقة العربية، بينما يقدّر بمليارات الدولارات في البلدان الناقمة حيث أصبح اقتصاد الإنترنت «الفرضي» واقعاً ملموساً. لكن العامل الرئيسي الذي يحول دون نمو الاقتصاد «الفرضي» الجديد في المنطقة العربية يبقى ضعف الاقتصاديات العربية الفعلية الذي لا يغيره أي واقع «فرضي».

مؤسسة عالية للخدمات المالية من «رويتز» و«ايكوانت»

أعلنت مجموعة «رويتز» الإعلامية البريطانية إنشاء مؤسسة مشتركة مع شركة «ايكوانت» المتخصصة في خدمات الاتصالات للشركات المالية، بهدف إنشاء أكبر شبكة عالمية للخدمات المالية عبر الإنترنت. وستملك «رويتز» 51 في المئة من الشركة الجديدة عبر تقديم تجهيزات تقنية بقيمة 130 مليون دولار، بالإضافة إلى المساهمة بـ 400 موظف من «رويتز» للشركة الجديدة، أما «ايكوانت» فستساهم بنحو 230 مليون دولار و100 موظف من كادرها البشرية مقابل حصتها البالغة 49 في المئة. وتستهدف الشركة الجديدة سوقاً محتملة بحجم 13 مليار دولار.

مصرف لبنان واختيار رؤساء مجلس الإدارة

أعد مصرف لبنان مشروع قانون من شأنه أن يعزز رقابة على القطاع المصرفي لا سيما لجهة اختيار القيادات للوكيل إليها إدارة للمصارف.

وتدرس جمعية مصارف لبنان مشروعاً بجيز لمصرف لبنان حق المشاركة وإبداء الرأي في اختيار رئيس مجلس إدارة البنك، وذلك عن طريق رفع توصية في هذا الشأن إلى الجمعية العمومية. ويأتي هذا التوجه كتدبير احترازي من شأنه التخفيف من احتمالات دخول أشخاص غير مؤهلين إلى القطاع المصرفي.

المحتويات

- العضو المنتخب لـ «السعودي البريطاني»: 90
- زياح 5 أضعاف في 10 أعوام 90
- الجهاز المصرفي التونسي على طريق التحديث 94
- بنك الكويت والشرق الأوسط: اتوسع محلياً ولتكنزياً 98
- نائب مدير عام بيت التمويل الكويتي جسر الجسار: 99
- لهذه الأسباب تعارض مشروع قانون للمصارف الإسلامية 99
- خدمات «باركز» في الخليج: «لهبة» لاستثمارات بديلة 100
- أخبار مصرفية 102



العضو المنتدب في البنك السعودي البريطاني

ديفيد هودجكينسون

أرباح 5 أضعاف في 10 أعوام



■ كيف تقيمون تطور الأعمال في البنك السعودي البريطاني خلال الأعوام الأخيرة، خصوصاً أنكم شغلتم سابقاً منصب مدير المنطقة الوسطى في البنك وعاصرتم مراحل تطوره قبل انتقالكم إلى منصب العضو المنتدب؟

□ فعلاً كنت شغلت هذا المنصب بين الأعوام 1988 و 1991 قبل انتقالني إلى بنك مونخ كونغ - الفيليبين كرئيس تنفيذي، وهذا أنا أعود إلى المملكة بعد نحو عقد من الزمن لأفاجأ بمدى التطور الاقتصادي الذي طرأ خلال تلك الفترة، فالذي تلاحظه، بعد غياب نحو عشرة أعوام، أن في المملكة تطوراً اقتصادياً منتظماً، والسوق السعودية بلا شك سوق تنافسية خصوصاً في قطاع الأعمال المصرفية.

البنك السعودي البريطاني واكب هذه التطورات ودخل المنافسة المصرفية مدعوماً بتواجد عالمي عبر مجموعة HSBC المصرفية، وهذا يعطينا ميزة عالمية في تنسيق الخدمات والمنتجات المالية المختلفة ويجعلنا من أقرير البنوك السعودية على التحلي بصفة الشمولية المصرفية (Universal Banking). أرباحنا الصافية اليوم هي خمسة أضعاف ما كانت عليه منذ عشرة أعوام، وموجوداتنا حالياً ثلاثة أضعاف حجمها في العام 1989. لدينا إحدى أعلى نسب العائد إلى حقوق المساهمين في السوق السعودية حالياً (20,6 في المئة)، وتملك قاعدة رأسمالية نعمت بمعدل 36 في

ينتمي ديفيد هودجكينسون، العضو المنتدب الجديد في البنك السعودي البريطاني، إلى جيل المصرفيين البريطانيين الذين أمضوا حياتهم العملية في مؤسسات مجموعة HSBC المصرفية، خصوصاً في الشرق الأقصى حيث تنشط المجموعة بشكل كبير.

إنه يعود إلى البنك السعودي البريطاني عضواً منتدباً بعد أن أمضى في البنك ثلاثة أعوام (1988 إلى 1991) مديراً للبنك في المنطقة الوسطى، وهي عودة إلى مصرف مختلف تماماً عما عرفه سابقاً، خصوصاً لناحية توسعه وربحيته وحضوره في الأوساط المحلية، وإلى سوق مصرفية متنامية وذات ربحية عالية نسبياً، لكنها لا تخلو من مخاطر عالية، خصوصاً في عمليات الإقراض.

«الاقتصاد والأعمال» التقت هودجكينسون،، وحاورته في الشؤون المصرفية العامة، والخاصة بالبنك السعودي البريطاني، وهذا الحوار:

تركيزنا متوازن بين خدمات الأفراد والشركات



نحن بنك شريك وليس تابعاً لـ HSBC

تفصيل الخدمة على مقياس العمل بالضبط، ونحن لن ندخل في خدمات جديدة قبل استيفاء هذا الشرط وقبل إجراء الدراسة الواصفة للائحة المنتجات الجديدة في السوق المحلية. فعلى سبيل المثال، نجري حالياً تعديلات أساسية على منتجات التأمين القفلة لدينا عبر تحالفنا مع شركة ALICO الأمريكية، وذلك لتوفير منتجات تأمين وإدخار واستثمار مرموقة وذات نكهة عالمية. لا تزيد التقليد أو الجري في سياق حول ما يتعلق بهذه المنتجات، بل نسمى إلى تقديم خدمة مميزة فعلاً. لدينا خطط أيضاً في مجال قروض الإسكان وتمويل شراء البيوت، وهذا مجال واسع وتنوع أن تكون سوقاً متميزة في المملكة في الأعوام القليلة القادمة نظراً إلى التوسع الديموغرافي الحاصل، لكننا لن نطلق هذه الخدمة قبل استيفاء الشروط القانونية الضرورية لحماية حقوق البنك في حال حصول تقاسم في التسييد. وضروري الإلمام بكل الجوانب المحيطة بنتج ما قبل طرحه، خصوصاً القانونية منها.

وقد استطعنا، بفضل طرحنا لمنتجات مدروسة، خصوصاً في مجال التمويل الشخصي، أن نضاعف حجم محفظة القروض الشخصية لدينا خلال العام الماضي، وهو ما ساهم في توسع محفظة القروض الإجمالية خلال هذه الفترة، ويعطي ذلك انطباعاً حول توجهنا للاستثمار في طرح الخدمات المصرفية.

■ **أين يقف البنك حالياً في نشاط تمويل وخدمة الشركات السعودية؟**

□ **نشاط الشركات هو نشاطنا التقليدي كما**

بهاتين الشريحتين عملاء البنك ذوي التعامل الكثيف بالأسهم المحلية، ويعتبر البنك الأكثر نشاطاً في هذا المجال لجهة حجم التعامل، بين البنوك السعودية. ومؤخراً فاز البنك بجائزة أفضل مدير صناديق أسهم محلية لمدة سنة وثلاثة أعوام، وهذا يؤكد قدرتنا على التوسع في هذا المجال الرحب على رغم دخولنا للتأخر نسبياً.

■ **نكرم أنكم تنوون الدخول في أنشطة غير مسبوقة في السوق السعودية، ما هي طبيعة هذه الأنشطة؟**

□ **لدينا العديد من الخطط، وبعضها سيدخل حيز التنفيذ قريباً، علينا أن نتذكر دائماً أن سر النجاح في العمل المصرفي هو**

المثانة بنوعياً خلال عقد التسعينات، لتصل حالياً إلى 3,3 مليارات ريال.

البنك، إن شاء الله، في وضع مالي ممتاز وتواجهه المحلي واسع في مختلف الشرائع الرئيسية من العملاء، أفراداً وشركات. تنوي في المرحلة المقبلة، تركيز اهتمامنا على شرائع متنوعة من العملاء، وتنويع مصادر دخلنا، من الرسوم بشكل خاص، والدخول في نشاطات جديدة غير مسبوقة خصوصاً في نشاط الأفراد وكبرى الشركات المحلية.

■ **يلاحظ تركيز مجموعة HSBC المصرفية على خدمات الأفراد بشكل أساسي في الأعوام الأخيرة، وإعادة إطلاقها تحت مسمى «الخدمات الشخصية»، كيف تنعكس هذه الاستراتيجية على البنك السعودي البريطاني؟**

□ **يشارك البنك السعودي البريطاني في تنفيذ الاستراتيجية الرئيسية للمجموعة، كونه أحد البنوك المفضية تحت مظلة المجموعة بصفة شريك (Associate)، ومن هذا المنطلق، فإن تحول HSBC نحو الخدمات الشخصية ساهم في إحداث تغييرات كبيرة في البنك، فاليك السعودي البريطاني، كما HSBC. كان حتى الأمس القريب، يزاوئ تقليدياً نشاط الشركات بشكل رئيسي، إلا أن الاستراتيجية الجديدة ساهمت في إحداث توازن في التركيز.**

سماستنا في خدمات الأفراد وأضحت المعالم وتتلخص في متابعة العمل عبر مختلف مراحل الحياة وبناء العلاقة المتميزة، فالعمل سيبكون بحاجة إلى متطلبات تمويلية بشكل خاص عبر كل هذه المراحل، ونحن نوفر منتجات جيدة تناسب مختلف الشرائع، وذلك عبر الحسابات المتعددة للبروسه. لدينا حساب «التميز» مثلاً الموجه لطبقة صاعدة من النشأ المهنيات، ويقابل ذلك حساب الزوائد لشريحة واسعة من كبار الموظفين. حساب الطلاب ربما يكون الأكثر شعبية حيث يوفر للطلاب أو الطالبة متطلبات تمويلية شخصية تساهم بقوة في دعم عملية الولاء المتبادل في أوساط شريحة مهمة من العملاء.

ويتمتع عملاء شريحتي الإئتمياز والخدمات الخاصة بخدمات تمويلية واستثمارية عالية المستوى، ويرتبط



ذكرت، وهو ما زال يحافظ على القدر نفسه من تركيزنا كما في السابق. البنك معروف بنشاطه في أوساط الشريعة المتوسطة من الشركات إضافة إلى الشريعة العليا منها، تأميرك عن كون البنك لاعباً رئيسياً في عمليات ترتيب القروض المشتركة الكبيرة. هذه الشريعة المعتازة من العملاء تمكنت من تجاوز مرحلة الصعوبات المالية التي واجهت السوق المحلية خلال العام 1998، وهي حالياً في وضع ممتاز وتمتع بدعم كبير من البنك. وقام البنك مؤخراً بأكثر عملية تمويل منفردة لأحدى شركات القطاع الخاص وصلت إلى 70 مليون دولار.

البنك حالياً يصدد توسع نوعي من مجال خدمات الشركات، لواجبة التطورات في السوق المحلية، خصوصاً أن عمليات التمويل التقليدية لكبرى الشركات أصعب سلعة عادية، ولا يتميز فيها البنك إلا بعدى قدرته على المشاركة في التمويل. البنك السعودي البريطاني يقود السوق حالياً في طرح خدمات جديدة، كخدمة تمويل الفواتير (Factoring) والتي ينفرد فيها حالياً، وهي تلاقى رواجاً لدى عدد متزايد من الشركات كما يتطلع إلى زيادة حضوره في مجال خدمات الشركات الاستثمارية (Investment Banking) مثل طرح الشركات الجديدة، (IPO)، وتوسيع قاعدة للمساهمين فيها، وإعادة هيكلتها مالياً.

اعتقد أن هذه الخدمات ستكون مصدر دخل جديد للبنوك لا يستهان به في المستقبل القريب، حيث بدأتنا نلاحظ إقبال الشركات عليها، ويكفي أن إيرادات هذه الخدمات بلغت في السنة من إيراداتنا الإجمالية في العام (الماضي)، لإدراك أهميتها في باقة إيراداتنا.

■ **يلاحظ تضاعف حجم القروض غير الحاصلة لدينا، وبالتالي ارتفاع مخصصات القروض، خلال العام الفائت، بأكثر من 40 في المئة عن العام 1998. هل تواجهون صعوبات معينة في القروض الممنوحة للشركات أو للأفراد؟**
□ لا يرى في ذلك توجهاً معيناً أو موشراً إلى تدويع عام في بعض الأصول، بل هي عملية وقائية في معظمها وتتماشى مع توجه العديد من البنوك المحلية والإقليمية.

خصوصاً أننا نعتبر من بين البنوك الحافظة في عمليات التصنيف، فتنسبة القروض الجيدة، أي تلك التي لا تظهر أي بوابر تقاعس في الدفع أو الترددي بحسب نظامنا الصارم الذي نتبعه، تصل إلى 90 في المئة من مجموع محفظة القروض لدينا، وتخضع النسبة الباقية للمراقبة والمتابعة، وهي في معظمها حالات تحت السيطرة ومدعومة بضمانات مادية وعقارية كافية. ولا ننسى أننا توسعنا بشكل كبير في العام الماضي في مجال القروض الشخصية، وهو ما يحتم علينا مقابلة ذلك بمخصصات مناسبة. وتبعاً للوضع المالي الجيد حالياً في السوق، نتوقع أن يتم تحصيل قسم كبير من القروض المشكوك في تحصيلها أو المدومة. نعم هناك بعض الحالات التي يتم التعامل معها بدقة، ولكن لا يوجد ما يثير القلق أو يشذ عن الوضع العام في هذا المجال.

■ **ما هو دور أقتنية التمويل الحديثة في تطوير أعمال البنك مستقبلاً، خصوصاً وسيلة الإنترنت؟**

□ عملية توصيل الخدمات المصرفية عملية حساسة للغاية وتوازي أهمية المنتج نفسه إن لم نقله، فالمنتج المصرفي قد يكون من السهل تقليده وربما تحسبه عن التقليد، إلا أن من الصعب تقليد نوعية وجودة أقتنية التوصيل باعتقادي أن الفرع التقليدي سيبقى يلعب دوراً أساسياً كإحدى أهم قنوات التواصل مع العملاء بالملكة حيث يظهر العميل السعودي ولاء خاصاً للفرع، لكننا نركز حالياً على تطوير قدرة الهاتف المصرفي على التجاوب السريع مع سؤالات العملاء، ونحن نؤمن على أهمية الخدمة في دعم وتوصيل خدماتنا المختلفة.

أما بالنسبة للإنترنت، فأرى أننا، وبقيّة البنوك، ما زلنا في المرحلة الأولى، أي المرحلة الأبسط، في مجالها الواسع، حيث تكاد

تقتصر خدمة الإنترنت حالياً على وجود موقع للبنك لتعريف بخدماته، ويحتم علاقتنا بمجموعة HSBC، ستكون في موقع ممتاز للاستفادة من تطوير المجموعة للخدمات المصرفية عبر الإنترنت، خصوصاً في مجال ضم خدمات وحسابات عالمية عدة وتسويقها بكفاءة واحدة من خلال الشبكة.

■ **أين يقع البنك السعودي البريطاني في استراتيجية HSBC لتوصيد العلاقات التجارية للشركات والمؤسسات التابعة للمجموعة تحت مسمى المجموعة؟**

□ نحن بنك شرك و ليس تابعاً للمجموعة، لذا لا نحتجنا عمليات التوحيد القائمة حالياً للعلامات التجارية. البنك السعودي البريطاني بنك محلي يشارك المجموعة في العديد من الخدمات والمنتجات المصرفية، لكنه يمتلك علامته التجارية الخاصة، ويطلق خدمات بشكل منفصل من المجموعة. الوضع القانوني الحالي يقضي بأن تكون الحصة الرئيسية من أسهم البنك (60 في المئة على الأقل) بيد المستثمرين المحليين، وهذا يعني أن الحصة التي تملكها المجموعة لا تحول تحويل البنك إلى شركة تابعة. إذاً أي تبدل في هذه الصيغة يرتبط أولاً وأخيراً بالوضع القانوني الخاص بالاستثمار الأجنبي في قطاع المصارف.

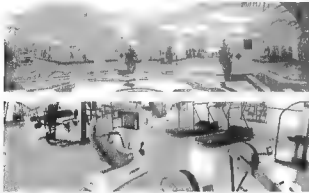
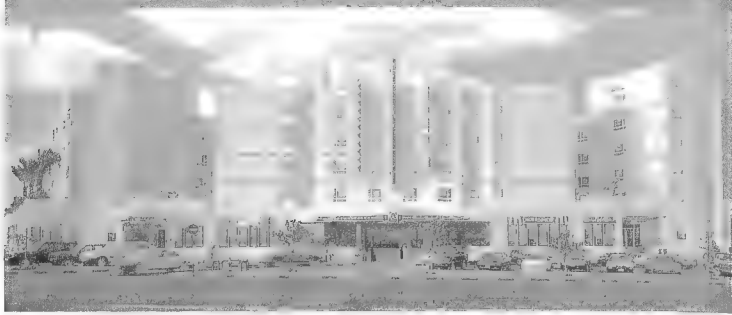
■ **هل يلقاكم تراجع حجم البنك نسبياً، خلال العامين الماضيين على أثر حصول عمليتي اندماج في السوق المصرفية المحلية؟**

□ البنوك السعودية في معظمها كبيرة بالمقاييس الإقليمية وهي بلا شك لا تحتاج إلى مزيد من عمليات الاندماج، فبنوك الكبيرة عادة ما تعاني من صعوبة في التوسع وفي تشغيل مواردها الضخمة، وبالتالي في تحقيق عوائد تبرز حجمها الكبير.

المقاييس الرئيسية هو القيمة التي يجنيها المساهم، أو العائد على استثماراته، من جراء عمليات التوسع والتضخم عبر الاندماجات وموشرات الربح السنوية السعودي البريطاني تظهر أننا في اللقمة في العائد على حقوق المساهمين وهذا هو لهم في نهاية المطاف. ■

البنك السعودي البريطاني		البنك السعودي	
1999	1994	1989	1989
3.297	2.591	715	715
25.697	16.972	8.380	8.380
14.728	9.707	2.743	2.743
37.725	27.109	12.549	12.549
660	350	123	123
20.6 %	13.5 %	17 %	17 %
1.73 %	1.29 %	0.9 %	0.9 %

مركز الحد الجديد



نؤمن لكم راحة تتصونها في شارع ه نجوم. تمصوا الآن قضاء أمتع الأوقات في أحد أجنحتنا الـ ٦٤٠ الشقة المزودة بمطابخ بكامل التجهيزات وخدمة يومية لتنظيف الغرف.
عقد الإيجار السنوي لجناح الاستوديو، الآن بـ ٤٠,٠٠٠ درهم
عقد الإيجار السنوي لجناح غرفة نوم وصالة، الآن بـ ٥٩,٠٠٠ درهم
*استفيدوا الآن من السعر الخاص ٧٢,٠٠٠ درهم على عقود الإيجار السنوية للأجنحة المألفة من غرفتي نوم وصالة. وهناك المزيد، مجاناً!

- **مجاناً** إيجار سيارة لمدة شهر واحد
- **مجاناً** غسالة ونشافة كهربائية
- **مجاناً** قسائم مشتريات بقيمة ١٠٠٠ درهم من محلات بيروكوليكشن
- **مجاناً** قضاء أسبوع في جناح المفهر (غرفتي نوم وصالة)
- **مجاناً** قسائم بقيمة ٢٥٠ درهم من صالات التسلية - فانتسي كنكم
- **مجاناً** قسائم بقيمة ٢٥٠ درهم من كافيه الربيع
- **مجاناً** قسائم بقيمة ٢٥٠ درهم على خدمة تنظيف الملابس
- **مجاناً** قسائم بقيمة ٢٥٠ درهم من مطاعم الطيبة
- **مجاناً** فاقورة هاتف الجناح حتى ٥٠٠ درهم
- **مجاناً** كهرباء ومياه
- **مجاناً** هاتف خلوي

* المزايا الجذابة لأهل سارية هذا على جناح غرفتي نوم وصالة

للحجز والاستفسار من المزايا المجانية للاستوديو وجناح غرفة نوم وصالة يرجى الإتصال
بالتلفات المجاني ٤٦٤٨-٨٠٠

مبنى ٢٠١٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: +٩٧١ ٤ ٢٢٢٠٠٠٠، فاكس: +٩٧١ ٤ ٢٢٢٠٠٠٥
albastan@emirates.net.ae البريد الإلكتروني

الجهاز المصرفي التونسي على طريق التحديث بدء عمليات المقاصة الإلكترونية

موضوع تحديث القطاع المصرفي التونسي مادة تباحث بين الرئيس التونسي والمراجع المختصة في البلاد بغرض الاسراع في هذه العملية وإنجازها في أقرب وقت.

عملية التحديث في حلقة من حلقات إعادة هيكلة القطاع المصرفي ضمن برنامج الإصلاح الاقتصادي المتواصل في تونس منذ أعوام عدة، بل هي الأكثر أهمية في مسيرته التأميل لأنها تهيئ المؤسسات المصرفية لمواجهة استحقاقات العولة وفتح الأسواق وللخفاصة في الداخل وفي الخارج.

واقتراناً من الحكومة بحتمية هذه العملية شكلت لجنة وطنية برئاسة محافظ البنك المركزي حمدة الباجي ومشاركة الأطراف المعنية لاسيما الجمعية المهنية للبنوك وAPBT، حيث أُنجزت مرحلة الدرس والتشخيص وتحديد الأولويات، ويجري حالياً تنفيذ المرحلة الثانية التي تضمنت خطوات أساسية منها: تعديل القوانين وإصدار تشريعات جديدة، معالجة مشاكل الديون، تحسين الأنظمة الإدارية، إعادة رسملة المصارف واقتطاع مقونات كافية لتحقيق معايير المعنر الدولية (نسبة للملاءة) وإنجاز عمليات دمج بين بعض المصارف.

وفي حين يتم تنفيذ هذه الخطوات تدريجياً تبدو المسألة الأكثر إلحاحاً في الوقت الراهن هي مسألة تحديث العمل المصرفي واعتماد التقنيات المتطورة من أنظمة معلوماتية وإتصالات، وتقديم الخدمات الجديدة التي تهيئ القطاع المصرفي التونسي لمرحلة ما بعد العام 2003 حين يبدأ التطبيق الفعلي للاتفاقية الغات.

ومن المرتقب ارتطام وتيرة الإسراع في عملية التحديث نظراً للتأخر الذي حصل في الماضي خصوصاً في مجال المعلوماتية، إذ أن المصارف في تونس، حسب أحد كبار المصرفيين، لم تكن لديها نظرة استراتيجية بعيدة المدى عندما بدأت بإسخال المعلوماتية في عملياتها، وإنما اقتصرَت النظرة على أهداف محاسبية بحتة، الأمر الذي استوجب تدبير الأنظمة مرات عدة لدى بعض المصارف لمواكبة التطورات في العمل المصرفي الدولي.

لكن يبدو أن قناعة كاملة تولدت لدى إدارات المصارف بضرورة التحديث إنطلاقاً من مفهوم جديد يضع خدمة العميل على قائمة الأولويات، ويساعد على ذلك أن البنك المركزي التونسي نفسه أجرى عملية تحديث شاملة في إدارته وأقسامه ووفر كل أنواع الدعم لتحديث العمل المصرفي، ولعل أحد أهم الأمثلة في



هذا المجال إنجاز شبكة متكاملة للربط بين إدارات المصارف وفروعها، والبدء بتطبيق نظام المقاصة الإلكترونية بشكل أولي، وتحديد تاريخ قريب لتطبيقه بالكامل، ما يحكم على جميع المصارف الإسراع في تجهيز إداراتها وفروعها بالأنظمة والمعدات اللازمة.

أنظمة المعلوماتية

ساهم التطور الذي طرأ على قطاع المعلوماتية والاتصالات في تونس خلال الأعوام الأخيرة، في اتجاه المصارف لاعتماد الأنظمة الحديثة، مع ما يشكل ذلك من تحديثات أبرزها الحاجة إلى رصد إستثمارات كبيرة في وقت كانت المصارف تسعى إلى تكوين الاحتياطيات والمؤونات ورفع الراسمالي، وفي الوقت نفسه تحقيق نسبة عالية من الأرباح.

وتبدو المصارف الخفاصة أو المملوكة بنسبة كبرى من القطاع الخاص، الأقرب إلى بلوغ مرحلة التقدم والتطور في عملياتها وخدماتها بسبب الرقوة، وكونها بدأت في عملية التحديث في وقت مبكر، في حين تجهد المصارف الأخرى لتحقيق ذلك بدعم من المصرف

المركزي. يذكر في هذا المجال مبادرة البنك العربي لتونس ATB لإعداد نظام معلوماتي حديث قبل بضعة أعوام نتيجة دراسات وأبحاث وحوار داخل البنك ومع خبراء خارجيين، وهو مستعد لتقديم خدمات جديدة لم تكن معروفة في السوق التونسية سابقاً، وكان حاول القيام بتجربة قبل نحو سنتين إلا أن المحيط المصرفي وخدمات الإتصالات لم تكن جاهزة بعد. كما أن بنك الجنوب الذي شهد أول عملية خصخصة كبرى، أعلن لبسان رئيسه العروسي ببوض



مختار الخفاصة (ATB) : ريط الإبرارة بالفروع وللخارج



العروسي ببوض بنك الجنوب أول ملحق بالمصرفية الشاملة

عن جهويته ليكون أول مصرف في تونس يطبق المصرفية الشاملة (Banque Universelle).

بنك تونس العربي الدولي (BIAT) والاتحاد البنكي للمتجارة والصناعة (UBCI) قطعاً شوطاً بعيداً في عملية التحديث وهما الوحيدان اللذان حققا عملية الربط الكامل بين الإبراء والفروع ومع الخارج، وبالتالي قامين على العمل بنظام (ON LINE).

وهناك عدد من المصارف التي لديها مواقع على شبكة الإنترنت، مع العلم أن معظم المصارف قادرة على تقديم الخدمة بالهاتف (Phone Banking) نظراً لارتباطها بنظام عام (Minitel)، إلا أنها باتت تنظر إلى الخدمات الأكثر حداثة عبر الإنترنت، وهو ما يجري البحث به حالياً. وهناك دراسات متقدمة لاعتماد التواصل بين البنك والعملاء عبر الإنترنت، لا سيما بعد أن أعدت الدولة قانوناً خاصاً بالتجارة الإلكترونية يصدر خلال أسابيع.

البيانات الذكية

تطور النقد الإلكتروني في تونس بسرعة كبيرة في الأعوام السابقة، وتراجعت العملة (بشكل طفيف) أمام وسائل جديدة مثل الموزع الآلي وشبكة الدفع الإلكتروني والحفظة الإلكترونية، وانتشر استعمال بطاقات الدفع لتتضمن تونس إلى الشبكة العالمية التي تعد أكثر من مليار بطاقة ويبلغ حجم التعامل فيها نحو 3000 مليار دولار. ونظراً للعلاقات الاقتصادية الواسعة بين تونس وبلدان الاتحاد الأوروبي بشكل خاص، واعتباراً أنها تستقبل أكثر من 5 ملايين سائح في السنة، كان من الضروري الإسراع في تقديم خدمة النقد الإلكتروني، حيث بدأت المصارف في تونس منذ العام 1989 بعقد اتفاقات مع التجار واعتماد الموزعات الآلية وإصدار البطاقات.

الشركة التونسية للبنك (STB) كانت صاحبة المبادرة الأولى في هذا المجال حيث أعدت نظاماً خاصاً وأمكنت تجهيزات لصنع البطاقات المغنطة، كذلك أنشأ بنك الجنوب شركة تابعة لإصدار البطاقات.

ويهدف مجابهة التكلفة المرتفعة لتوحد الجهود بين 14 مصرفاً فتم إنشاء «شركة نقديات تونس»، لتكون أداة عصرية لتطوير النقد الإلكتروني وتصدير البطاقات لهذه المصارف.

يبلغ عدد البطاقات حالياً نحو 300 ألف بطاقة وهناك 8000 تاجر يتعاملون بالبطاقات إلى جانب 253 موزعاً آلياً في جميع أنحاء البلاد إضافة إلى 3 آلاف آلة دفع للتحجار. وتوافق تونس عن كثب ما يجري في بلدان الاتحاد الأوروبي التي ستبشر بمصارفها بإصدار البطاقات الذكية وصولاً إلى العام 2002 حيث ستقدم جميع المصارف الأوروبية هذه الخدمة.

لذلك قررت المصارف التونسية مواكبة هذه التطورات والاستعداد لها بإعداد مشروع لإصدار البطاقات الذكية وإبخال تعديلات على التجهيزات والبرامج للتعامل بها، مع الإشارة إلى العوائق الحالية وأهمها ارتفاع الكلاف قياساً لعدد البطاقات المتعامل بها (300 ألف بطاقة)، وبالتالي فلا بد من تشجيع المواطنين على استخدام البطاقات لأن حجم السوق يمكن أن يصل إلى مليون بطاقة.

وتقرر الإطلاق بتتفيذ برنامج نموذجي في بداية العام المقبل لتجربة البطاقة الذكية، وذلك في إحدى المدن السياحية في تونس ولعدة قصير لا تتجاوز بضعة أشهر، تكون بمثابة فرصة لتجربة التجهيزات والتعرف إلى سلوكيات الزبائن والتجار وجميع المتعاملين. وفي ضوء النتائج تتواصل العملية ويجري تعميمها في

أنحاء البلاد في حلول العام 2002.

ويلخص البرنامج إبقاء الشريط المغنط إلى جانب خاصيات البطاقة الذكية لمرحلة انتقالية تقبل خلالها آلات السحب الآلي وآلات الدفع كل أنواع البطاقات.

المقاصة الإلكترونية

إلى جانب نظام سوفيته الذي اعتمدته المصارف في تونس لعمليات التحويل بالعملة الأجنبية، قررت اللجنة الفرعية المنبثقة عن لجنة تاهيل وتحديث القطاع المصرفي تنفيذ المشروع الوطني للمقاصة الإلكترونية.

وفي وقت قياسي أنتجت المصارف بالتعاون مع البنك المركزي كل التحضيرات اللازمة بدءاً بتعديل التشريعات وتوحيد المطبوعات والتفريع وتأسيس شركة خاصة لهذه العملية (SIBTEL)، وصولاً إلى تجهيزات البنى التحتية من نظام اتصالات وبرنامج المعلوماتية وشبكة الربط والتجهيزات داخل المصارف وفروعها.

وانطلق العمل بالمقاصة الإلكترونية منذ بعض الوقت في عمليات التحويل بانتظار تطبيقها في جميع العمليات المصرفية لا سيما الشيكات وذلك خلال الأشهر المقبلة، بحيث لا تتجاوز أي معاملة مصرفية في أي منطقة مهما كانت بعيدة فترة 48 ساعة، الأمر الذي يحسن الدورة الاقتصادية في البلاد ويطور المعاملات التجارية.

في ما يأتي لحة من الخطوات التي قطعتها 3 مصارف تونسية في مجال استخدام المعلوماتية والاتصالات لتطوير خدماتها،

البنك التونسي المصرف (STB)



علي بديا: مدير علاقات المصارف
تليها خدمات مرتبطة

STB هو أحد أقدم المصارف التونسية وصاحب المبادرات في إطلاق الخدمات المصرفية والمالية وتطوير المهنة المصرفية. يتولى قيادة منذ نحو سنة رئيس الجمعية المهنية للبنوك في تونس علي بديا - الخدمات المصرفية/ النقد

الإلكتروني: STB هو أول مصرف يبدأ بتقديم خدمة اللوزن الآلي وبيانات الدفع وهو عضواً في شبكات فيزا و ماستر كارد حيث يصدر بطاقة فيزا بنوعين كلاسيك والكثرون، إضافة إلى البطاقة الخاصة المتعددة الخدمات.

- بدأ العمل بالانتقال إلى إصدار البطاقة الذكية.
- 25 موزعاً آلياً (DAB) في المدن الرئيسية وللناطق السياحية.
- شبكة واسعة لأجهزة POS، تربط حاملي البطاقات بحساباتهم وتضمن حماية لعملياتهم.
البنك بالهاتف Phone Banking: تطلق قريباً جداً خدمة ALLO SOLDE، تليها خدمات أخرى من التعرف على حركة الحساب، أسعار الصرف وأسعار الأسهم والبورصة، كما سيتم إنشاء مركز خاص بشكاوى الزبائن.

التجارة الإلكترونية: الشركة التونسية للبنك هي أول مصرف تونسي يؤسس مركزاً لعمليات الشراء على الإنترنت. ويعتبر هذا

الشبكة الداخلية X25.

- 2- موقع على www.atb.com.tn.
- 3- تطوير البرامج: شرع البنك منذ سنتين في إنجاز برنامج طموح لإعادة هيكلة وتنظيم نظام المعلوماتية على كل المستويات والخدمات داخل البنك وذلك عبر شراء برامج معملية من ناحية وتطوير داخلي للبرامج المعتمدة من ناحية أخرى.
- 4- عدد الأجهزة في البنك 600 موزعة كالاتي: 350 لدى شبكة الفروع - 250 في الدوائر المركزية للبنك (PC).
- 5- تكوين للوظفين: يتم التكوين على مستويين:
 - التكوين الداخلي المستمر لدى مركز التكوين في البنك ويشمل معظم موظفي وإطارات البنك.
 - التكوين خارج المؤسسة وخارج الوطن: وتمتع بالتكوين 501 موظف خلال العام 99 من أصل 770 موظفاً أي بنسبة (65 في المئة).
- 6- كل عمليات الصرف حاضرة وموَّجَل تتم عبر غرفة الصرف المجهزة بروبريت Reuter Trading System.
- 7- تم إنشاء شركة برمجية تابعة للبنك «شركة IDEB».
- يساهم البنك في رأس مال شركات عدة مختصة في قطاع المعلوماتية.



الطاهر بورخيس:
شركة تابعة في هيئة المعلوماتية

١- الخدمات

- 33 موزعاً ألياً (DAB).
- أجهزة POS عند التجار
- والفروع (73 جهازاً).
- تعميم التحويلات الإلكترونية لتشمل الجاليات التونسية في الخارج مثل فرنسا، إيطاليا، ألمانيا والسعودية.
- خدمات عصرية تتميز بالدفعة والسرعة.
- مشروع Call center والجيب الصوتي قيد الإنجاز.
- ربط الفروع بشبكة انترنات وتقديم خدمات جديدة.

II- التجهيزات الداخلية

- يتم تطوير البرامج داخل البنك بنسبة 75 في المئة فيما يجري شراء الباقي بشكل برامج جاهزة.
- يحتوي البنك على 1200 جهاز PC أي بمعدل جهاز لكل موظفين (2/1)
- وهي نسبة تفوق المواصفات العالية.
- يضع الموظفون لبرامج تكوين وتدريب داخل قسم خاص في البنك، إضافة إلى تكوين خارجي.
- يضم قسم المعلوماتية 80 موظفاً منهم 50 مهندساً.
- أسس بنك الإسكان شركة تابعة تختص بهندسة المعلوماتية، تقدم خدماتها للبنك كما تتبع الخدمات للسوق المحلية والخارجية. ■
- ح.ف.

المشروع على الصعيد الوطني توجهاً استراتيجياً يسمح بتطوير الصناعات والسياحة والتعريف بالمنتج التونسي

II- التجهيزات الداخلية: ينجز المصرف موقعاً على الإنترنت (WEB) للتعريف بنشاطه وخدماته، كما يقدم خدمات انترنات لعدد من الزبائن المهمين مثل الدخول إلى حساباتهم ومعرفة الأرصدة والحركة.

- تم تجهيز المركز الرئيسي بنظام كابرلات يعتمد على أحدث التقنيات بما يسمح بتبادل المعلومات إلكترونياً وتوفير الوقت.

- جميع الفروع مرتبطة بشبكة تبادل المعلومات الوطنية (X25).

- يجري إنجاز ربط الفروع بالمركز الرئيسي (إنترنت) لتطوير الخدمات.

- يتم تطوير البرامج لدى قسم المعلوماتية في البنك مع الرجوع إلى منتجي برامج تونسيتين أو أجنبيات في بعض التطبيقات المعقدة.

- يجري تحضير مخطط إداري لنظام المعلوماتية، لتحقيق فقرة عصرية متطورة، ويوفر نظاماً محمياً وقابراً على التحور.

وسيدم ذلك اعتماداً على قواعد متطورة داخل البنك تدمج مع تطبيقات من شركات مختصة، مع العلم أن STB منفتح على الخبرات الأجنبية، وهو يلجأ، كلما كان ممكناً، إلى الخبرات التونسية والعربية.

يوجد في البنك أكثر من 1400 جهاز كمبيوتر شخصي (PC) للفروع والمركز، إضافة إلى 3 أجهزة IBM mainframes، وبرامج اتصالات عصرية للأقسام التي تقدم الخدمات الدولية (VISA, Reuters, SWIFT).

III- تدريب الموارد البشرية: تستثمر الشركة التونسية للبنك الكثير في تكوين وتدريب وإعادة تأهيل الموارد البشرية، وتجري العملية بشكل متخصص وتوجيهي في الداخل وفي إطار جمعية البنوك إضافة إلى إرسال بعثات إلى الخارج وتعاون مع مصارف شقيقة.

البنك العربي لتونس

هو مصرف تونسي تساهم فيه مجموعة البنك العربي، وقام بمبادرات كبرى في الأوساط المالية ويلعب دوراً فاعلاً في تنشيط السوق المالية، ويتولى منصب المدير العام محمودة بلخوجة.

١- الخدمات المصرفية

- 1- إصدار بطاقات Visa
- Mastercard
- 2- شبايك سحب الي موزعة على عديد المناطق في الجمهورية التونسية من نوع DASSAULT تقدم خدمات السحب، كشف الحساب وإبلاغ تاريخ آخر عملية.
- 3- البنك يقدم خدمات «أنيس» Phone Banking.

II- التجهيزات الداخلية

- 1- Intranet - ربط كل الفروع والدوائر المركزية عن طريق

محمودة بلخوجة:

تطوير داخلي للبرامج المعقدة



www.porsche.com

ما أروع القيادة عندما تكون تعبير
حقيقي عن مشاعرك.

ما أروعها عندما تكون بورشة.

بوكستر اس الجديدة. عراقة بورشة.



PORSCHE

Samaco Car Division

الرياض هاتف: ٢٢١١٠١١

جدة هاتف: ١٨٢١٠٠٠

الخير هاتف: ٨٨٨٨٨٥٥

SAMACO



.....



صالح الفلاح، مخضرم مايش ثلاثة أجيال مصرفية

إستثمار في التكنولوجيا زيادة 20 في المئة في الأرباح بنك الكويت والشرق الأوسط: التوسع محلياً.. وإلكترونياً

نشط القطاع المصرفي الكويتي خلال العام 1999، وحققت البنوك زيادة في أرباحها رغم تباطؤ الاقتصاد. ويعود ذلك إلى عملية إعادة الهيكلة والتحديث التكنولوجي اللذين قامت بهما البنوك الكويتية خلال السنوات الأخيرة. حتى أن الرقاب للتجول بين هذه المصارف يستشعر الإستنفار التكنولوجي فيها استعداداً لخوض مرحلة جديدة، غزوانها عولة القطاع المصرفي الكويتي وولوج باب الخدمات المصرفية الشاملة من الباب العريض: الإنترنت.

شركة من أصل 100، فإن القيمة المضافة لبنك الكويت والشرق الأوسط هي في الخدمات المصرفية الإستثمارية حيث يملك البنك أغلبية أسهم «شركة الكويت والشرق الأوسط للإستثمار المالي»، وهي شركة رائدة في الكويت وبدأت بالتوسع في الخارج، ومن خلالها يقوم البنك (وهو البنك الكويتي الوحيد الذي لديه شركة استثمار تابعة) بكافة الخدمات المصرفية الإستثمارية. وهذه الشركة تدير أموال عملائها من المستثمرين (أكثر من 1,5 مليار دولار) في الكويت والخارج.

تركيز على قروض الاستهلاك

أما في قطاع التجزئة، الذي يعتبر قناة الربحية والنمو الأهم للبنوك الكويتية، فيركز «الكويت والشرق الأوسط» على قروض الاستهلاك «الذي هو خط مهم جداً لنا»، كما يقول الفلاح. وكون المجتمع الكويتي فتياً (56 في المئة من الشباب)، يسعى البنك إلى استقطاب هذه الشريحة الشابة من العملاء عبر توفير القروض الشخصية والإستهلاكية لهم.

وتشمل الخدمات التقليدية التي يوفرها البنك تمويل التجارة (وهو النشاط الأبرز له) والتسليف العقاري (إضافة إلى تمويل القطاع الخفطي. ويبلغ حجم تسليفات البنك الإجمالية للأفراد والشركات نحو 300 مليون دينار (مليار دولار). ■

يعتبر من أقدم البنوك الكويتية بقاعدة عملاء صلبة جداً، بنى إستراتيجيته على تأمين الخدمة المصرفية الشاملة والصحية لهم. ويقول الفلاح «مدفناً أن تبقى مصرفاً محلياً 100 في المئة ولا نريد التوسع في الخارج. «والتوليفة» المصرفية إذا صيغ التعبير، هي في كيفية إستثمار حجمنا الصغير (حيث لا تنوي زيادة رأس المال) وقاعدة العملاء الصلبة مع إنخراط أحدث التكنولوجيات المصرفية. كنا نقوم في السابق بإعطاء قروض خارجية عبر مشاركات في قروض جماعية مع البنوك المراسلة في الخارج، وسنقلص هذا النشاط للتركيز على السوق الكويتية».

تقضي إستراتيجية بنك الكويت والشرق الأوسط بتوسيع حصته السوقية في مصرفية التجزئة وتمويل الشركات. ورغم أن جميع المصارف الكويتية تتنافس على شريحة عليا من الشركات المحلية تضم 50

هذه السنة ستكون فاصلة لبنك الكويت والشرق الأوسط بحسب رئيس مجلس إدارته والعرض المنتدب صالح الفلاح بعد إنجاز مشروع الأمانة الشاملة للبنك على مدى 3 سنوات (من 1997 إلى 1999) بكلفة 4 ملايين دينار، ما يمثل استثماراً مهماً لمصرف رأس ماله 70 مليون دينار، ومؤشراً لقفزة نوعية في إستراتيجيته، «استبدلنا كل التكنولوجيات القديمة بتكنولوجيا مصرفية متقدمة جداً، وورشة تحديث البنية التكنولوجية هذه ستعملنا القدرة على خلق منتجات جديدة» يقول الفلاح مشيراً إلى أن «أرباح البنك الصافية حتى نهاية الربع الثالث من العام 1999 زادت 20 في المئة عن الفترة نفسها من 1998 وهو إنجاز كبير في ظل انكماش اقتصاد الكويت».

سنبقى نحن محلياً

بنك الكويت والشرق الأوسط الذي

تعامل إلكتروني

دخل بنك الكويت والشرق الأوسط بقوة في مجال مصرفية الإنترنت والمصرف الإلكتروني. وسيتاح للعملاء التعامل معه إلكترونياً في الأشهر المقبلة المقبلة. كما يخطط البنك إصدار بطاقة للتمسوق على الإنترنت.

فرعان في السنة

تفسي خطة بنك الكويت والشرق الأوسط بالتوسع عبر الفروع خلال السنوات الثلاث المقبلة بمعدل فرعين في السنة، مع تحويل الفروع إلى نقاط بيع لمنتجات المصرفية في إطار تكثيف استعمال التكنولوجيا.



نائب مدير عام بيت التمويل الكويتي جبار الجسار:

لهذه الأسباب نعارض مشروع قانون المصارف الإسلامية

المشروع يحول بيت التمويل الكويتي من مصرف استثمار إلى مصرف تقليدي

الكويت - دريد عوده

إن إشكالية مشروع القانون الخاص بتنظيم العمل المصرفي الإسلامي في الكويت لا تزال مطروحة وبقوة في الأوساط المصرفية والمالية الكويتية منذ أكثر من عامين. وبينما يعارض بيت التمويل الكويتي، المصرف الإسلامي الوحيد في الكويت، تطالب المصارف وبيوتات المال والاستثمار الكويتية بإقراره وتطبيقه في أقرب وقت ممكن، لكسر حلقة الاحتكار الأحادية في العمل المصرفي الإسلامي، تعزيراً للمنافسة في السوق ولإعطاء قوة الدفع اللازمة للمصرفية الإسلامية التي تزخر بإمكانات نمو كبيرة في الكويت، حيث من المتوقع قيام مؤسسات مالية إسلامية كثيرة.

وترى هذه المصارف أن هـيئت التمويل الكويتي لا يجب أن يقف هذا الموقف السلبي من مشروع القانون، في حين يعترض مراقبون «أنه خالف من المنافسة لأن القانون سيسمح بـبروز مؤسسات مالية ومصرفية إسلامية تأخذ حصة من السوق وتكسر احتكاره لها».

«الانقضاء والأعمال» قصدت بيت التمويل الكويتي وفي جديدها تساؤلات ومواقف من مشروع القانون - الإشكالية.

المنافسة ضرورية

«بيت التمويل الكويتي ليس ضد قانون البنك الإسلامي، أريد أن أصبح كذلك»، يقول جبار الجسار نائب المدير العام في بيت التمويل، «نحن نرحب بقيام بنك إسلامي، أولاً لأنها تمثل دليلاً على نجاح منهج بيت التمويل والمصرفية الإسلامية عموماً، وثانياً لأن المنافسة تحث على تطوير الخدمات وتعزيز جودتها».

■ لكنكم تخافون من المنافسة؟

□ بالعكس، يجيب الجسار، نحن نرحب

بالمنافسة، والدليل أن بيت التمويل مساهم في مؤسسات مالية إسلامية ناشئة، من بينها «بيت الاستثمار الخليجي» الذي تأسس أخيراً، وهو شركة استثمارية إسلامية وحصة بيت التمويل فيه 27 في المئة، وشركة «أعيان» للتأجير، حصة بيت التمويل فيها 30 في المئة.

خلاف على مفهوم البنك الإسلامي

البنوك الإسلامية بنوك استثمارية تقوم على مبدأ الشراكة والربح والخسارة بخلاف المصارف التقليدية التي تعتبر إلى حد كبير «مصارف ودائع» (Deposit Taker)، مشروع القانون بصيغته الحالية يُقصد به بيت التمويل الكويتي (وأي بنك إسلامي) مفهومه الشرعي، ويحوّله إلى بنك ودائع، أي إلى مجرد بنك يقوم بالأعمال المصرفية التقليدية الخارجة عن نطاق العمل المصرفي الإسلامي، فيما الخدمات المصرفية الاستثمارية (كالأنشطة التجارية والعقارية) التي تعتبر مجال العمل الوحيد للبنوك الإسلامية، يبردها مشروع القانون بصيغته الحالية أن تتم على مستوى شركات، هذا ما يقوله الجسار.

■ لكن وفق مفهوم العمل المصرفي الإسلامي، لا يمكن الفصل بين عمل البنك الإسلامي كبنك وبين الأعمال التجارية والعقارية والاستثمارية الأخرى؟

□ «هنا نقطة الخلاف، يجيب الجسار، البنك المركزي يريد مصارف إسلامية تقوم بالأعمال المصرفية التقليدية التي تقوم بها البنوك الأخرى، أي تلتقي وافتح حسابات وإعطاء قروض، في حين أن في البنك الإسلامي لا توجد قروض، بل مشاركة، فإذا أردت مثلاً الدخول في مشروع أو شراء عقار أو سيارة، نحن كبنك إسلامي ندخل كشريك، أما المصارف التقليدية فتتلقى ودائع من عميل وتقرضها لعميل آخر، ونحن كبنوك إسلامية لا يمكن أن نقوم بذلك».

ويضيف الجسار، «إذا كان مشروع القانون الجديد سيحوّل بيت التمويل الإسلامي إلى مجرد بنك، ويُزغَم من الأمور التجارية الأخرى، سيكون هناك إخلال بالظهور الشرعي وبيوحية عمل بيت التمويل أيضاً، لأن المجال التمويلي الوحيد أمامنا هو الدخول مع العميل كشريك».

وعن العمليات التي يسمح مشروع القانون للفتح للبنوك الإسلامية القيام بها، يقول الجسار، إنها كل التزامات المصارف التقليدية من تلقى ودائع وتحويل وغيرها. لكن ليس هذا بيت القصيد، فالقضية المركزية هي أن يقبل البنك المركزي للتميز بين البنك الإسلامي والبنك التقليدي، من حيث أن بإمكان الأول التجارة والتحكم العقاري وغيرها من الأنشطة الاستثمارية والتجارية غير المسموح بها للبنوك التقليدية.

وكالة تصنيف إسلامية

من جهة أخرى تعمل البنوك الإسلامية بالتعاون مع بنك التنمية الإسلامي على إنشاء مؤسسة تصنيف خاصة بها، «هناك ظلم واقع على المؤسسات والبنوك الإسلامية التي يتهمون بالتفريق من قبل وكالات التصنيف العالمية التي تطبق المعايير نفسها على البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، في حين أن لهذه الأخيرة خصوصية يجب مراعاتها»، يقول جبار الجسار موضحاً أن البنوك الإسلامية تتمتع بخفي دافع: رأس المال والودائع المبنية على الربح والخسارة، ودائعها كلها (كبنوك إسلامي) موقع عليها من قبل عملائها، من هنا اعترافهم وقبولهم مسبقاً أنها قابلة للربح أو الخسارة، لذا على وكالات التصنيف تقييم البنوك والمؤسسات الإسلامية من حيث الدائع أيضاً وإعطائها تصنيفات أفضل في حال تمتعها بملاءة عالية وإدارة مالي سليم. ■



عبر «وحدة الأعمال المصرفية الخاصة» خدمات باركليز في الخليج: شهيّة للاستثمارات بديلة

100 صندوق ومحفظة استثمارية وفرص في الأسواق العالمية

فرق عمل وحدة الأعمال المصرفية الخاصة التابعة لـ باركليز في دبي، فرانك فوروي مدير الوحدة التشغيلية (الثالثة من اليسار)، وإلى يسارها مايكل غرين

الإنترنت والتكنولوجيا الصاعدة، إضافة إلى وجود رغبة قوية في ولوج عالم الاستثمارات والإصدارات الخاصة غير المدرجة. وتقدم الوحدة في هذا النطاق عشرات الصناديق والمصافى الممتازة إضافة إلى فرص استثمارية نادرة في الأسواق العالمية.

أما المستثمر الخليجي ذو التوجهات الاستثمارية الشريفة، والذي عادة ما يبحث عن عوائد مجزية للاستثمار المرتبط بضوابط شرعية، فسيجد في محفظة باركليز الإسلامية التي تتوفّر أصولها حالياً للمليار دولار، فرصاً استثمارية جيدة بعوائد سنوية وصلت إلى نحو 24 في المئة مع نهاية العام الفائت. ويشير مايكل غرين إلى تلوّن معدل أداء المحفظة السنوي على مدى ثلاثة أعوام متتالية (وصل إلى 23,9 في المئة بنهاية العام 1999) على إداء مؤشر MSCI العالمي لنفس الفترة (بلغ 22,1 في المئة)، وتتم عملية انتقال أسهم الشركات للاستثمار فيها بأربع أو خمس مراحل لضمان خلو أنشطة الشركات من المعرّفات الإسلامية، كما يتم استبعاد أسهم تلك الشركات التي تزيد نسبة قروضها إلى رأس مالها عن 30 في المئة.

وتستعد وحدة الأعمال المصرفية الخاصة في باركليز، عبر مكاتبها الإقليمية، للتوسع إلى أسواق إقليمية واعدة، كالسوق السعودية والسوق الإيرانية مع توقع تحسن شروط التواجد المباشر للوحدات المصرفية الخارجية داخل تلك الأسواق. يُذكر أن تركيز الوحدة على شريحة معينة من المستثمرين وتزويدها بخدمات مدروسة من البدائل الاستثمارية العالمية سيضعها في موقع متميز للنجاح في خطتها التوسعية مستقبلاً في أسواق المنطقة. ■

تقود السيدة فرانك فوروي مكتب «وحدة الأعمال المصرفية الخاصة» في بنك باركليز البريطاني في دبي، وهي تقع ضمن أكبر 20 وحدة مصرفية في العالم، تدير أكثر من 38 مليار دولار من الأصول الخاصة، وتضم في محفظتها عملاء من 80 بلداً حول العالم يتوزعون على 1000 فرع للبنك خارج بريطانيا، إضافة إلى مكاتب البنك التشغيلية المتواجدة في 23 مركزاً مالياً حول العالم، وتجذب الفروع والمكاتب الخارجية نحو 86 في المئة من الأصول المدارة.

وتشير السيدة فوروي المديرية التنفيذية للأعمال المصرفية الخاصة، أن مكتب الوحدة في دبي يعتبر بين المكاتب الأكثر نشاطاً خارج بريطانيا وهو يساهم في جزء لا يُستهان به من محفظة كبار عملاء الوحدة التي تعتمد على مركز أبحاث مالي تابع للبنك، في إيجاد الصناديق والفرص الاستثمارية الخاصة. ويضم المركز على إقامته أكثر من 50 ألف صندوق مشترك عالي تنوّع استثماراتها بين الأسهم العالمية والسندات، وتختلف أساليبها حيث تضم صناديق التحوط وصناديق مضمونة رأس المال، إضافة إلى أنواع أخرى من الأساليب الاستثمارية البديلة، وطرح حصص في شركات خاصة (PRIVATE EQUITY) والشركات المدارة مباشرة.

وتقدم الوحدة لعملائها مجموعة واسعة من الخدمات المالية العالمية وقائمة مختارة بين أكثر من 100 صندوق ومحفظة استثمارية جرى اختيارها بعناية، وهي تشمل شتى أنواع الأصول للتعرف عليها دولياً. وتركز الوحدة على الشريحة العالمية من عملاء الخدمات المصرفية الخاصة، في ما يتم طرح تشكيلة من الصناديق تناسب أنواعاً وتوجهات متغيرة خصوصاً في مستويات المخاطرة والردود المتوقعين. فاستثمر الخليجي التقليدي، أي الذي يفضل اللمود المضمون والمخاطر شبه

المعدومة، يجد في باقة الصناديق التي تقدمها الوحدة تنوعاً كبيراً في الأصول، كالسندات الدولية، ذات اللمود الثابت والتي عادة ما تكون مضمونة رأس المال. كما أن في الجمعية منتجات استثمارية بديلة، كصناديق الأسهم العالمية التي لا ترتبط بأداء المؤشرات العالمية صعوداً أو هبوطاً، بل تعتمد طريقة التحوط عبر بيع وشراء عقود الخيارات ما يضمن نمواً ثابتاً من سنة إلى أخرى وإمكانية تحقيق أرباح تعدد، في مثل هذه الحالات 15 في المئة سنوياً. وتتناسب هذه الصناديق مع للمستثمرين ذوي النفس الطويل، حيث عادة ما تكون مدّة هذه الصناديق أطول من خمسة أعوام.

ويلاحظ مايكل غرين مدير منتجات الصناديق في الوحدة، الذي قام أخيراً بجولة في المنطقة، أن التوجهات الاستثمارية في أسواق الخليج آخذة في التغير، خصوصاً مع صعود طبقة جديدة من المستثمرين الشباب الذين يمثلون أبناء أصحاب الشركات للمؤسسين، هؤلاء الشباب هم اليوم أكثر حماساً للدخول في أنواع جديدة من الأصول، ولتحصيل مستويات أعلى من المخاطرة للحصول على عوائد أعلى، كما يقول غرين الذي يرى أن هناك شهية كبيرة لمنتجات استثمارية بديلة في المنطقة كعمليات البيع والشراء الأتية للمعاند الخيمية (Arbitrage) وصناديق التحوط الأكثر مخاطرة وصناديق شركات

وتركز الوحدة على الشريحة العالمية من عملاء الخدمات المصرفية الخاصة، في ما يتم طرح تشكيلة من الصناديق تناسب أنواعاً وتوجهات متغيرة خصوصاً في مستويات المخاطرة والردود المتوقعين. فاستثمر الخليجي التقليدي، أي الذي يفضل اللمود المضمون والمخاطر شبه

GRAND
HOTEL

GRAND
HOTEL

Unparalleled Luxury Living from the
Heart of the City

For more details please call
P.O. Box 20000 Abu Dhabi, Tel : 02 - 6282 200, Fax : 02 - 6284 999
E-mail: grndconh@emirates.net.ae

المؤسسة العربية المصرفية: نمو كبير في الأرباح

سجلت مجموعة المؤسسة العربية المصرفية نمواً في أرباحها الصافية 348 في المئة إلى 112 مليون دولار للسنة المالية 1999 بعد أن انخفضت مخصصات خسائر القروض من 229 مليون دولار في 1998 إلى 97 مليوناً للعام 1999، أي 58 في المئة.

وكانت المجموعة، نجحت العام 1999 في خفض حجم القروض المتعولة إلى العول التي تعاني من اضطرابات اقتصادية بنسبة 22.5 في المئة إلى 699 مليون دولار بعد أن تفتت إعادة جدولة وهيكلية هذه الديون المتعثرة وارتفع صافي الدخل من الفوائد للمجموعة 1.6 في المئة إلى 434 مليون دولار في 1999 وقرر مجلس الإدارة توزيع أرباح 6 في المئة للسهم أي 60 سنتاً للسهم. هذا، وانخفض إجمالي الموجودات 6.5 في المئة إلى 24 مليار دولار وعزت المجموعة ذلك إلى إعادة شراء السندات في بنك «اتلانتيك» أس آي في إسبانيا وتأثير انخفاض قيمة اليورو مقابل الدولار خصوصاً على موجودات بنك «اتلانتيك» وأيضاً بسبب قرار المجموعة الحد من نمو الموجودات وخفض جمع القروض غير العاملة.



غازي عبد الجواد استثمارات
كبرى في التقنية لعام 2000

وحافظت المجموعة على قاعدتها الرأسمالية القوية إذ بلغ معدل الموجودات المعرضة للمخاطر العالية 14.7 في المئة في نهاية 1999 مقابل 13.9 في 1998 وفقاً لمعايير بازل، كما بلغت نسبة الموجودات السائلة إلى الودائع 49 في المئة ونسبة الديون إلى الودائع 64 في المئة ونجحت المجموعة في تحقيق أهدافها للعام 1999، مع تنويع في مصادر الدخل والمحافظة على سيولة مرتفعة وإدارة قاعدة المصروفات بفعالية.

وقال غازي عبد الجواد، الرئيس التنفيذي لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية، إن المصرف سيشهد في العام 2000 إستثمارات كبيرة في التقنية لاستكمال عملية تأسيس قاعدة تقنية تستخدم منها كافة وحدات العمل لدى المجموعة في إدارة المخاطر العامة ومعلومات الإدارة وعمليات التشغيل والإجراءات المحاسبية.

كما ختم بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي سنته المالية الثالثة منذ تأسيسه محققاً نمواً في أرباحه الصافية 29.5 في المئة إلى 4.9 ملايين دولار. وبلغ دخله التشغيلي من عملياته المصرفية الإسلامية 7 ملايين دولار بزيادة 19 في المئة عن 1998.

وقام المصرف خلال 1999 بترتيب وإدارة العديد من عمليات التمويل المشترك الكبرى في أسواق مختلفة، وزاد إجمالي موجوداته 38 في المئة إلى 232 مليون دولار، في حين بلغت قيمة الأموال



صالح محمد الجواد

الدائرة من قبله 213 مليون دولار أي بزيادة 27 في المئة عن العام 1998. وأقرت الجمعية العمومية للمصرف تحويل 10 في المئة من الأرباح إلى الاحتياطي القانوني و151 ألف دولار للزكاة و104 للأعمال الخيرية، كما تم تعيين صالح محمد الجواد رئيساً لمجلس الإدارة خلفاً لـ عدنان أحمد يوسف.

بنك الخليج الدولي: تصنيف من «فيتش إيبكا»



د. الفوزي: تنويع المنتجات
بمركز الخدمات

منحت وكالة التصنيف العالمية «فيتش إيبكا»، بعد «موديز» و«ستاندرد اند بورز» و«تومسون بنك ووتش» بنك الخليج الدولي البحرينى تصنيفاً ائتمانياً هو (BBB+) للإستثمار الطويل الأجل (2- F) للقصير الأجل. ويشير التصنيف الطويل الأجل إلى أن مخاطر الائتمان المتوقعة للمصرف منخفضة جداً، فيما يشير التصنيف القصير الأجل إلى أن المصرف يتمتع بملاءة ائتمانية جيدة، وتأخذ «فيتش إيبكا» في الاعتبار كافة العوامل الكمية والنوعية التي تؤثر في مقدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته.

ويعكس هذا التصنيف قاعدة ملكية المصرف والدعم الذي يمكن أن يقدمه المساهمون عند الضرورة، إضافة إلى خبرته في المنطقة وعلاقاته الملاءمة، إذ تعتبر «فيتش إيبكا» أن القروض المتعثرة للمصرف تقابلها تغطية جيدة من الإحتياطيات لخسائر القروض وأنه يتمتع برأس مال قوي حيث بلغت ملاءته 12.2 في المئة في نهاية العام 1999 وفقاً لمعايير بازل.

وقال د. عبد الله الفوزي المدير العام للمصرف، «إنني مسرور لقيام «فيتش إيبكا» بمنح المصرف للكانة الثلاثية مقارنة مع نظائره من المصارف الدولية. وتجبر هذه التصنيفات مرة أخرى أن المبادرات الاستراتيجية الأخيرة لتوسيع وتطوير وتنويع منتجات وخدمات المصرف ستعزز قدرته على تقديم خدمات أفضل لعملائه وزيادة إيراداته، بعد شرائه لبنك السعودي العالي في لندن، وتطلع الآن إلى مزيد من تحسين هذه التصنيفات في المستقبل».

بنك الاتحاد الوطني: المخصصات امتصت الأرباح

إستطاع بنك الاتحاد الوطني (مقره أبو ظبي) أن يتخطى مشكلة التاجر الهندي باثيل الذي هرب بمبلغ 1.2 مليار درهم (356 مليون دولار) بواسطة قروض حصل عليها من 14 مصرفاً وطنياً وأجنبياً في الإمارات لصالح شركته «سولو انداساتريز» لتجارة اللعان، وحافظ للصرف على مستوى أرباحه للعام 1998 فحقق نمواً 0.28 في المئة في

غير العادية بتحويل الصفة القانونية للشركة من مساهمة كويتية مقفلة إلى مساهمة قابضة، وبالتالي تم إصدار شهادات أسهم جديدة بدلاً من الشهادات القديمة التي تم وقف التعامل بها اعتباراً من 4 آذار/ مارس 2000.

المصارف الكويتية: نتائج أولية



علي خليفة الصباح
رئيس مجلس إدارة البنك الخليجي



عبد العزيز ابراهيم النبهان
رئيس مجلس إدارة بنك بارقان

أقرت الجمعية العمومية لبنك الخليج توزيع أرباح نقدية عن 1999 العام بواقع 33 في المئة في القيمة الاسمية

للسهم على المساهمين. وبلغت أرباح البنك الصافية 29.4 مليون دينار (97 مليون دولار) من دون زيادة تذكر على أرباح العام 1998، أما إجمالي موجودات البنك وقروضه فحافظت على مستواها للسنوات الثلاثة المنصرمة بينما ارتفعت استثماراته في الأوراق المالية 46 في المئة إلى 70 مليون دينار، بحسب يسام يوسف النافذ رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب.

أرباحه الصافية التي بلغت 106 مليون درهم للعام 1999، حيث من المنتظر توزيع أسهم منحة على المساهمين تشكل 10 في المئة من رأسماله الحالي البالغ 716 مليون درهم.

المصرف حقق نمواً في أرباحه التشغيلية بنسبة 24 في المئة إلى 218 مليون درهم، كما انخفضت مصاريف التشغيلية 8 في المئة لكنه اضطر إلى رفع مخصصات القروض والتسليفات المشكوك في تحصيلها 60 في المئة إلى 112 مليون درهم لتغطية خسائر محتملة نتيجة ضلوعه في مشكلة بائيل، علماً أن قيمة القروض التي منحها المصرف للتاجر بائيل غير معروفة.

البحرين: دمج مصرفي إسلامي



الامير محمد الفيصل آل سعود

أعلن الأمير محمد الفيصل، رئيس مجلس المشرفين في دار المال الإسلامي، عن إتمام عملية دمج مصرف فيصل الإسلامي، وه الشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي، ومقرهما البحرين بعد موافقة مجلس ادارتهما، في كيان واحد تحت اسم جديد (لم يحدد بعد) بهدف تقوية أنشطتهما المصرفية.

الإندماج بحاجة إلى موافقة الجهات المختصة في البحرين وموافقة الجمعية العمومية لكلا المصرفين الذين ينتميان إلى إحدى المؤسسات المالية الكبرى العاملة وفقاً للشريعة الإسلامية، وهي دار المال الإسلامي (مركزها جنيف - سويسرا) التي تملك أكثر من 25 مؤسسة مالية ممثلة في أكثر من 15 بلداً حول العالم.

وكانت الشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي (المصرف التابع لدار المال الإسلامي) تملك البنك العربي الإسلامي (مقره البحرين) في أواخر 1998 في أول عملية دمج بين المصارف الإسلامية العاملة في البحرين وبلغت قيمتها 38 مليون دولار.

وأشار سمير عايد شيخ، الأمين السابق لإتحاد المصارف الإسلامية أن هذه الخطوة إيجابية وتواكب الاتجاه العالمي لإندماجات المؤسسات المالية وغيرها، بهدف إحتواء التطور في حجم الأعمال وإحتدام المنافسة، وبالتالي توقع إندماج مصارف إسلامية أخرى خصوصاً في دولة البحرين حيث يتخطى عدد المصارف الإسلامية 20 مصرفاً حالياً، وأضاف أن المصارف التقليدية السعودية والعربية تسمى نحو تحسين عملها في المجال الإسلامي بعد تزايد إقبال العملاء على الفروع الإسلامية والصناديق التي تدار من خلالها.

شركة «مشاريع الكويت» تتحول إلى «قابضة»

تم تعديل اسم وشركة مشاريع الكويت الإستثمارية، ليصبح وشركة مشاريع الكويت (القابضة) بناء على قرار الجمعية العمومية

Prime Euro Fund Plus	
	Value 15/03/00
Class "A" shares	1 513.11
Class "B" shares	1 478.16

Prime Convertible Fund	
	Value 29/02/00
	12 064.26

“أنتم وبناؤكم المعتمد الجزء عملاً رائعاً”

تطبيق أحد العملاء على خدماتنا

نقدم لكم قائمة من الشركات التي تم اختيارها كشركاء
ممتازة في مشاريعنا القادمة

• مصانع • مستودعات • ورش • محطات وقود • هاجر عابرات • أسواق • معارض • صالات عرض • صالات أقرع • مراكز رياضية

Certified Builders				الشركات المعتمدة			
٩٦٦٣	٨٩٤٧٨٥	فاكس	(٩٦٦٣)	٨٩٤٣٣٦	ماتك	الدمام	
(٩٦٦٣)	٨٩٤٨١٦	فاكس	(٩٦٦٣)	٨٩٤٣٥٥	ماتك		
(٩٦٦٣)	٨٩٤٨٤٩	فاكس	(٩٦٦٣)	٨٩٣٣٧٦	ماتك		
(٩٦٦٣)	٨٩٧٨١٧	فاكس	(٩٦٦٣)	٨٩٧٠٠٢	ماتك		
(٩٦٦١)	٤٧٧٣٦٥	فاكس	(٩٦٦١)	٤٧٧٣٣٢	ماتك	الرياض	
(٩٦٦١)	٤٧٨٤٥٣	فاكس	(٩٦٦١)	٤٧٨٧٨٢	ماتك		
(٩٦٦١)	٤٧٩٣٥٥	فاكس	(٩٦٦١)	٤٧٧٣٨١	ماتك		
(٩٦٦١)	٤٧٩٣٦٩	فاكس	(٩٦٦١)	٤٧٩٣٩٦	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٢٦٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٢٦٩٨	ماتك	جدة	
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك	الكويت	
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك	البحرين	
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك	قطر	
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك	دبي	
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك	الشارقة	
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك	أبوظبي	
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		
(٩٦٦)	٤٨٥٤٦٦	فاكس	(٩٦٦)	٤٨٥٤٨٤	ماتك		

بنك الإسكان الأردني



رئيس مجلس الإدارة
زهير خوري

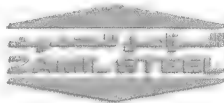
حقق بنك الإسكان الأردني نمواً في أرباحه التشغيلية للعام 1999 بلغ 7 في المئة إلى 37 مليون دينار أردني (52.6 مليون دولار). وبلغ ربحه الصافي 17.6 مليون دينار، ومن المقرر توزيع أرباح على المساهمين بنسبة 15 في المئة. وبلغت موجودات البنك 1.5 مليار دينار بزيادة 9 في المئة عن العام 1998، كما أثمرت جهوده التسويقية عن زيادة قاعدة وادائع العملاء لديه 12.5 في المئة إلى 1.2 مليار دينار.

وأشار زهير خوري، رئيس مجلس إدارة بنك الإسكان، أنه إضافة إلى الإنجازات المالية، شهد المصرف تطوراً جذرياً في إطار برنامج الهيكلية الجديد حيث استكملت مراحل عديدة في إعادة التطوير والتحديث ضمن استراتيجية اتسمت بالثبات والذقة والكفاءة، كما جرى استحداث وتطوير خدمات مصرفية جديدة مع توسيع مستمر في شبكة الخدمات الإلكترونية.

• بنك الخليج يشهد فترة إعادة هيكلة شاملة ورسم استراتيجية جديدة بعد انتقال أغلبية ملكيته إلى مجموعة الغانم والشركة الدورية للمشروعات الاستثمارية في 1998 وانتخاب مجلس إدارة جديد له في منتصف 1999. وقد انتخب الجمعية العمومية للمصرف صلاح خالد الفليح نائباً لرئيس مجلس الإدارة بدلاً من علي الهلال للطيفي الذي تفرغ لأعماله الخاصة، كما انضم خالد عبد العزيز الحسن إلى عضوية مجلس الإدارة خلفاً للطيفي.

• أما بنك برقان، فحقق أرباحاً صافية بلغت 19.8 مليون دينار (65 مليون دولار) بزيادة 87 في المئة عن العام 1998 بفضل إعادة هيكلة، كما أشار عبد العزيز النبهان رئيس مجلس الإدارة، وقرر مجلس الإدارة توزيع 15 في المئة من الأرباح على المساهمين، وهو بصدد تحديث خدماته المصرفية من خلال زيادة الاعتماد على شبكة الإنترنت.

• من جهة أخرى، وافقت الجمعية العمومية غير العادية للبنك العقاري على زيادة رأس ماله 20 في المئة إلى 44.9 مليون دينار تمادياً مع معايير «بازل»، ويسمى المصرف إلى تطوير أدائه وتحسين إيراداته من خلال زيادة القروض العقارية والإسكانية وتخفيض الأنواع الأخرى من القروض، كما عمد أخيراً إلى تمديد ساعات خدمة العملاء، فزعي السالبي (الحيث التأسيس) والفروانية حتى الساعة مساء يومي الأحد والأربعاء لتلبية حاجات عملائه وتوسيق خدماته.



التعامل معنا متعة



أكثر من 250,000
ميسافني
في دولة



الدمام	ماتف	887 1810	(993 3)	نوعية 1%	فاكس	887 8882	(993 3)
الرياض	ماتف	192 8888	(993 1)	نوعية 1%	فاكس	192 8888	(993 1)
جدة	ماتف	111 111	(993 2)		فاكس	111 111	(993 2)
الكويت	ماتف	225 111	(993 1)		فاكس	225 111	(993 1)
المنامة	ماتف	22 311	(993 3)		فاكس	22 311	(993 3)
الدوحة	ماتف	12 111	(993 1)		فاكس	12 111	(993 1)
دبي	ماتف	22 311	(993 1)		فاكس	22 311	(993 1)
أبوظبي	ماتف	22 311	(993 1)		فاكس	22 311	(993 1)



عدنان البحر

القاري عبد الله بن خالد العظيمة.

العضو المنتدب لشركة عدنان البحر

رأى في قطر سوقاً واسعة ومستقبلاً اقتصادياً واستثمارياً، الأمر الذي يجعل منها أهم الأسواق المستقبلية التي تتطلب شركات متخصصة في التمويل وإدارة الأموال، طبقاً للشريعة الإسلامية.

وقال البحر: ستعمل «المستثمر الدولي» لأن تكون الشركة الرائدة في مجال الإستثمار والتمويل حيث تقدم ضمن أنشطتها حلولاً إسلامية مبتكرة وجديدة ومنتجات مالية إسلامية متطورة إضافة إلى الحلول الخاصة بالإستثمار المالي وإدارة السيولة.

وذكر البحر أن «المستثمر الدولي» ستعمل للمساهمة في عمليات تمويل البنية الأساسية، كما ستقوم بترتيب عمليات تمويل بضمان أصول محلية لشراء العقارات داخل قطر أو شراء أسهم لشركات قطرية.

وتضع شركة «المستثمر الدولي» المساهمة الأخيرة على إنشاء شركة في الإمارات برأس مال قدره 35 مليون ريال وقد حصلت على الموافقة النهائية من البنك الإمارات المركزي، كما وقعت على مشاريع عدة في مصر.

البنك التجاري القطري

إرتفعت الأرباح الصافية للبنك التجاري القطري 12 في المئة إلى 98 مليون ريال (27 مليون دولار) للسنه الخامسة على التوالي. ومن المقرر توزيع (أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 35 في المئة من رأس المال إلى 69 مليون ريال).

وارتفعت إيرادات فوائده 11.6 في المئة إلى 109 مليون ريال والإيرادات الأخرى 17 في المئة إلى 94 مليون ريال.

وارتفعت موجودات المصرف 5.78 في المئة إلى 4641 مليون ريال والودائع 3.5 في المئة إلى 3319 مليون ريال.

«المستثمر الدولي»

إلى قطر والامارات

شركة المستثمر الدولي التي تأسست في الكويت العام 1992، وسعت نشاطها إلى قطر حيث أسست شركة تجعل الاسم نفسه برأس مال 20 مليون ريال قطري وتم افتتاحها مؤخراً برعاية محافظ البنك المركزي

صندوق «المامون» من البنك الأهلي التجاري



عبد الله بن إبراهيم؛ رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي

شهد البنك الأهلي التجاري مؤخراً ارتفاعاً في درجة اقتناعه بالنسبة لفرته على الوفاء بالتزاماته بالعملاء الأجنبية الطويلة الأجل من BBB^+ إلى A^- من قبل وكالة «كابيتال انتلجنس» بعد أن قامت الوكالة مؤخراً برفع مستوى السقف الائتماني للمملكة العربية السعودية من BBB^+ إلى A^- نتيجة ارتفاع أسعار النفط عالمياً والإصلاحات الهيكلية داخل المملكة وسياسة ضبط الإنفاق الذي يفضي بوضع المصارف السعودية بشكل عام. وحافظت «كابيتال انتلجنس» على درجة BBB^+ لقدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته بالعملة المحلية على أن تعيد النظر في هذا التقييم بعد تحليل النتائج المالية للمصرف للعام 1999

من جهة أخرى إستقطب «صندوق الأهلي للمامون للأسهم الدولية» الذي طرحه البنك الأهلي التجاري مؤخراً، أكثر من 822 مليون ريال سعودي (219 مليون دولار). ويقتد هذا الصندوق ذروة لعمالة للمشاركة في محفظة مكونة من أجود أنواع الأسهم الدولية، المتوافق نشاطها مع إعتبارات الشريعة الإسلامية والإستفادة من عائد إجمالي يصل إلى 13 في المئة في نهاية السنة كحد أدنى. ويمكن للعملاء أن يقوموا بعملياتهم الإستثمارية عبر خدمة الهاتف لدى البنك الأهلي أو استخدام موقع المصرف على شبكة الإنترنت لمعرفة آخر أسعار وحركاتهم في الصناديق. هذا وينشط البنك الأهلي في سوق صناديق الإستثمار السعودية حيث يستهدف على نحو 58 في المئة من إجمالي الأصول المستثمرة في صناديق الإستثمار التي تقدمها مصارف المملكة.

... وصندوق إسلامي جديد

ويحتزم البنك طرح صندوق إستثماري جديد في سلسلة صناديق المامون الإسلامية. ويستثمر الصندوق أمواله في أسهم شركات التكنولوجيا الأميركية ويعمل بطريقة بيع العربون التي توازي عمليات الاتجار المستقبلية بالأسهم. وسيكون هذا الصندوق مغلقاً ومدة 3 سنوات، ويتوقع له تحقيق معدل عائد سنوي لا يقل عن 15 في المئة، مع حماية رأس المال عبر توظيف معظم أصوله في عمليات مراقبة قصيرة الأجل.

ويعتبر الصندوق الجديد الرابع في سلسلة المامون التي أطلقها البنك منذ العام 1998 لجذب المستثمرين الراغبين في الإستثمار في المنتجات الإستثمارية والمالية الإسلامية.

وبلغت قيمة الأصول المولدة في الصناديق الثلاثة الأولى في هذه السلسلة نحو المليار دولار وتوزعت على صندوق المامون 1 (للأسهم العالمية) والمامون 2 (للأسهم الأميركية)، والمامون 3 (للأسهم العالية).

«الراجحي المصرفية» و «العالمية إنترنت»



عبد الله الراجحي المدير العام

وقعت «شركة الراجحي المصرفية للإستثمار» عقداً سنوياً مع «العالمية إنترنت»، تقوم الأخيرة بموجبه بإدارة وتحديث موقع الراجحي على شبكة الإنترنت.

وأشار عبد الله سليمان الراجحي، مدير عام «الراجحي المصرفية»، أن الهدف هو بناء هيكل قوي لجموعة من الخدمات المصرفية الإلكترونية والعمليات المالية الشبكية من خلال موقعنا على الإنترنت ما يعطي المؤسسة ديناميكية أكثر وتجاوباً أسرع لمتطلبات عملائها داخل المملكة وخارجها. وتستعد الراجحي إلى تطوير خدماتها على الإنترنت بشكل منظم بحيث يتحول موقعها مستقبلاً إلى فرع مصرفي مستقل.

وتعتبر «العالمية للإنترنت»، إحدى شركات مجموعة «العالمية»، وهي تخصص بتقديم خدمات وحلول الإنترنت ذات الجودة العالية للمؤسسات والأفراد ويديرها فريق من الخبراء على رأسهم د. بدر الهرير خبير المعلوماتية ومن رواد مشروع الإنترنت في مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنولوجيا.

بنك آبي ناشيونال: دائرة طليجية أوسع



الورد توجنداهات؛ نائب أميناً يتواجد العميل

زار الورد كريستوفر توجنداهات، رئيس مجلس إدارة بنك آبي ناشيونال البريطاني، دولة الإمارات العربية المتحدة، في إطار توكيد جيد للبنك لتوسيع دائرة حضوره في الدولة خلال مكتبه التمثيلي القائم في دبي منذ العام 1998. وشمل برنامج الزيارة إطلاق مبادرة «الأسفودات» أو «العجبات» الأسبوعية حيث يقوم ممثل عن البنك بزيارة مدن الدولة الرئيسية، كدبي ظبي والصين والشارقة ودبي، والإجتماع

بالعملاء مباشرة. «زريد الذهاب إلى العميل أينما يتواجد في الدولة، وليس فقط الانتظار حتى يأتي العملاء حسب الورد توجنداهات، الذي يرى أن دبي من أهم مراكز البنك الخارجية إلى جانب هونغ كونغ وجبل طارق.

ويعتبر بنك آبي ناشيونال من البنوك البريطانية العريقة المتخصصة في خدمات التجزئة المصرفية.

الابتلاع

إن الاهتمام التام متناهي واحد

الاهتمام التام متناهي واحد

الاهتمام التام متناهي واحد

الاهتمام التام متناهي واحد

الاهتمام التام متناهي واحد

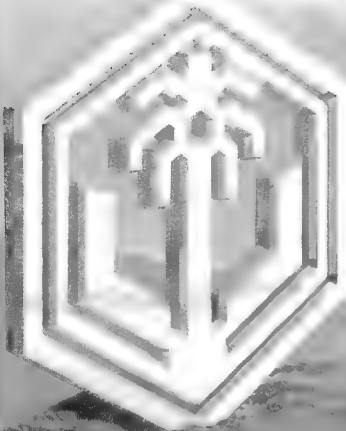
الاهتمام التام متناهي واحد

الاهتمام التام متناهي واحد

الاهتمام التام متناهي واحد

الاهتمام التام متناهي واحد

الاهتمام التام متناهي واحد



بنك الشارقة

شركة مساهمة عامة

للإتقان في الخدمة ... سِرنا

تأسست بالاشتراك مع بارينا - فرنسا

المركز الرئيسي: ص.ب ١٣٩٩، الشارقة، شارع البرج، هاتف: ٥٣٥٢ ١١١ (٩٧١٦)، فاكس: ٥٣٥٠ ٢٢٢ (٩٧١٦) توكس: ٦٨٠٣٩ EM

E MAIL: bank-shj@emirates.net.ae

فروع أبو ظبي: ص.ب ٢٧٣٩١، شارع خليفة أبو ظبي،

هاتف: ٧٩٤٩٣٦/٧٩٥٥٥٥ (٩٧١٢) فاكس: ٧٩٥٨٤٣ (٩٧١٢) توكس: ٢٣١٠٤ EM

فروع دبي: ص.ب ٢٧١٤١، دبي، شارع الفويهد،

هاتف: ٢٨٢٧٢٧٨ (٩٧١٤) فاكس: ٢٨٢٧٢٧٧ (٩٧١٤) توكس: ٤٧٧٢٧ EM

مصر: نتائج 7 بنوك

أظهرت نتائج 7 بنوك مصرية تمسحاً ماجوفاً في أرباحها الصافية، وينسب رايوت بين 13 و42 في المئة، وهذا خلاصة لهذه النتائج المختلفة في العام 1999.

● حقق البنك التجاري الدولي أرباحاً صافية 350.8 مليون جنيه مصري (103 ملايين دولار) للعام 1999 بزيادة 13 في المئة عن 98. تأتي هذه الزيادة في الأرباح مع زيادة 20.7 في المئة في عائد القروض والأرصدة لدى البنوك إلى 1.025 مليار جنيه وزيادة 9 في المئة في إيرادات العمولات إلى 193.8 مليون جنيه. كما زادت ودائع العملاء 16.7 في المئة إلى 10,187 مليار جنيه، فيما زادت تكلفة الودائع والإقتراض 10.7 في المئة إلى 765.8 مليون جنيه. أما على صعيد مجمل القروض فزادت 4.6 في المئة لتبلغ 9.84 مليارات جنيه. يُذكر أن الأرباح الصافية تحققت رغم هبوط الأرباح الختامية، من بيع استثمارات مالية بغرض الاحتفاظ، من 68.4 مليوناً العام 1998 إلى 106 آلاف جنيه العام 1999. وهذا وارتفعت حقوق المساهمين، 6.6 في المئة لتبلغ 1,366 مليار ومن المقرر توزيع 227.5 مليون جنيه على المساهمين.

● ارتفعت الأرباح الصافية.. بنك قناة السويس 21 في المئة إلى 102 مليون جنيه خصوصاً بسبب النمو في صافي عائدات الفوائد 9 في المئة إلى 116 مليون جنيه وتحقيق 1.5 مليون جنيه كإرباح على بيع الاستثمارات بغرض المتاجرة مقابل خسائر 171 ألف جنيه العام 1998، بينما انخفضت محفظة أدون الخزانية لديه 56 في المئة إلى 115 مليون جنيه وارتفعت في المقابل محفظة الاستثمارات بغرض المتاجرة 26 في المئة إلى 154 مليون جنيه شكل معظمها النمو بالسندات

(70 في المئة) والأسهم (30 في المئة) كذلك ارتفعت الاستثمارات بغرض الاحتفاظ بـ 30 في المئة إلى 963 مليون جنيه شكلت الأوراق المالية الأخرى الشريحة الكبرى منها (919 مليون جنيه). وتم خلال 1999 زيادة رأس المال للدفع 130 في المئة إلى 230 مليون جنيه حيث طرح 10 ملايين سهم بقيمة 100 مليون جنيه للإكتتاب العام وتم توزيع ما قيمته 30 مليون جنيه أسهم على المساهمين.

● حقق البنك المصري الأمريكي 25 في المئة نمواً في أرباحه الصافية إلى 100 مليون جنيه على الرغم من تحويل 43 مليون جنيه للمخصصات بزيادة 200 في المئة عن العام 1998 وارتفاع المصروفات الإدارية 14 في المئة إلى 97 مليون جنيه. إذ عوض عنها ارتفاعاً في صافي عائدات الفوائد لديه 42 في المئة إلى 141 مليون جنيه وارتفاع دخله من العمولات 14 في المئة إلى 65 مليوناً وأرباح عمليات النقد الأجنبي 17 في المئة إلى 25 مليون جنيه. بغرض وحصل نمو في محفظة .. الاحتفاظ 51 في المئة إلى 513 مليوناً شكل النمو الكبير في سندات الخزنة (استحقاق 2003) من 74 مليوناً إلى 223 مليون جنيه الشريحة العظمى منه، بينما انخفضت محفظة أدون الخزنة من 376 مليوناً إلى (صفر) ووصل إجمالي موجوداته إلى 5.76 مليارات جنيه.

● ارتفعت أرباح بنك البنك الدولي 15.3 في المئة إلى 86.6 مليون جنيه مصري (نحو 25.5 مليون دولار أمريكي) للعام 1999. تعود هذه الزيادة إلى ارتفاع عائد القروض والأرصدة لدى البنك 18.8 في المئة إلى

126.8 مليوناً وارتفاع عمولات وأتعاب الخدمات المصرفية 11.9 في المئة إلى 39.7 مليون جنيه. وارتفعت ودائع العملاء 16 في المئة لتبلغ نحو 1.3 مليار جنيه فيما شهدت تكلفة الودائع والإقتراض انخفاضاً طفيفاً من 81.4 مليوناً العام 98 إلى 80 مليوناً العام 1999. هذا وارتفع حجم القروض الممنوحة للعملاء 20.7 في المئة إلى 1.1 مليار جنيه وتم زيادة إجمالي حقوق المساهمين 6.9 في المئة لتبلغ في نهاية 1999 427.7 مليون جنيه.

● حقق البنك المصري البريطاني أعلى نمو بالأرباح الصافية إذ بلغت أرباحه للعام 1999 52 مليون جنيه بزيادة 42 في المئة عن العام السابق. وكان المصدر الأساسي لتحسن الأرباح، النمو في صافي الفوائد 31 في المئة إلى 75 مليون جنيه والنمو في العمولات وأرباح عمليات النقد الأجنبي 21 في المئة و44 في المئة على التوالي. وتخطت موجودات المصرف 3 مليارات جنيه العام الماضي بزيادة 18 في المئة عن العام 1998 في حين زادت محفظة القروض للعملاء 24 في المئة إلى 1.8 مليار جنيه ومحفظة الاستثمارات 60 في المئة إلى 2.9 مليار جنيه وزادت ودائع عملائه 45 في المئة إلى 2.3 مليار جنيه كما زاد رأس مال المصرف والدفوع من 135 إلى 168 مليون جنيه، وتم تحويل مبلغ 6.6 ملايين جنيه إلى الإحتياطي القانوني و26.4 مليون جنيه إلى الإحتياطي الخاص مقابل تلك الزيادة.

● بلغت الأرباح الصافية لـ البنك المصري للمودع 24 مليون جنيه العام 1999، مقابل لا شيء في العام السابق، حيث تم العام 1998 تحويل كامل الأرباح البالغة 52.6 مليون جنيه إلى المخصصات، وتُظهر الأرباح قبل المخصصات أنها ارتفعت 19 في المئة للعام 1999 إلى

62 مليون جنيه، وذلك قبل تحويل 37 مليون جنيه إلى المخصصات ويعود تحسن أرباحه للعام 1999 إلى النمو في أرباح بيع الاستثمارات بغرض التجارة 375 في المئة إلى 22 مليون جنيه في حين استقر صافي عائدات الفوائد لديه على 41 مليون جنيه.

أما بنوك موجوداته فشهدت تغييراً واضحاً إذ انخفضت محفظة أدون الخزنة من 11.9 مليوناً في 1998 إلى الصفر في 1999، بينما زادت الاستثمارات بغرض المتاجرة 115 في المئة إلى 127 مليوناً شكلت سندات الخزنة الشريحة الكبرى منها (87 مليون جنيه)، كذلك ارتفعت الاستثمارات بغرض الاحتفاظ 151 في المئة إلى 119 مليون جنيه بعد استهلاك 40 في المئة من الشركة العربية للعمليات بقيمة 34 مليون جنيه. وعليه وصل إجمالي الموجودات إلى 2.6 مليار بزيادة 37 في المئة عن 1998. وأخيراً حققت ودائع عملاء المصرف نمواً بلغ 31 في المئة إلى 1.8 ملياراً.

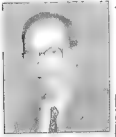
● وصلت الأرباح الصافية لدى بنك الشركة المصرفية العربية الدولية (SAIB) إلى 10 ملايين دولار بزيادة 16 في المئة عن العام 1998 تماشيًا مع نمو محفظة القروض والتسليفات 20 في المئة إلى 186 مليون دولار ومحفظة الاستثمار بغرض الاحتفاظ 12 في المئة إلى 62 مليون دولار. ووصلت موجوداته إلى 434 مليون دولار بزيادة 18.8 في المئة. كما زادت ودائع العملاء 4 في المئة إلى 276 مليون دولار.

أشار أحدث تقرير لـ البنك المركزي المصري في 10 في المئة نمو في حجم الودائع لدى الجهاز المصرفي إلى مصر إلى 245 مليار جنيه ونمو التسهيلات الائتمانية الممنوحة من المصارف 16 في المئة إلى 215 مليار جنيه

كيبوترونات



المنتدى العالمي للاتصالات 2000 - 2001

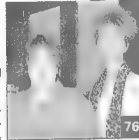


كوميكا: نمو متميز في المنطقة

د. جورج قصير، مدير عام كوميكا، في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، في حديث شامل حول مستقبل تكنولوجيا المعلومات في ضوء التطور الهائل الذي يشهده عالم الاتصالات والإنترنت، وعن نمو كوميكا، في أسواق المنطقة وسرategie عملها. (ص 110)

Windows 2000

بعيداً عن مظاهر الصنف الإعلامي الذي ولق سابقاً أرح ويندوز 98، طرحت مايكروسوفت ويندوز 2000، الاقتصاد والأعمال، التقت في دبي كلينين هورسكي لاين، برينغو من مايكروسوفت اللتان تحدثتا عن مزايا برنامج الجديد، والعوائق بالنسبة للمستخدم العربي. (ص 114)



76

Cebit Hannover 2000

بعد سبغت هانوفر أهم معارض الكمبيوتر والاتصالات والتكنولوجيات الرفيعة في العالم، «الاقتصاد والأعمال» ولكين المعرض وزارات الأجنحة العربية فيه للإطلاع على آخر جديد. (ص 116)



78

مؤتمر الاقتصاد والأعمال للاتصالات

عرض شامل لأبرز ما شهده معرض «الاقتصاد والأعمال» للاتصالات من مصاحرات ومناقشات حول قطاع الاتصالات في العالم العربي حاضراً ومستقبلاً والتطورات المتسارعة على المستوى العالمي، خصوصاً الجيل الثالث من الهواتف النقالة والإنترنت والملاحة عبر الأقمار الصناعية. (ص 120)



«كلاموجيا» أم «داتالوجيا»؟

طرح وزير الاتصالات اللبناني عصام نعمان فكرة زيادة تعرفية للتخابر في لبنان لخفض ظاهرة «الكلاموجيا»، وذلك خلال مؤتمر الاتصالات الذي نظّمته «الاقتصاد والأعمال» مؤخراً.

والمعروف أن نعمان رفع كلفة التخابر الخليوي بعد تسلمه حقيبة الاتصالات بفترة قليلة، ويتبين من الإطلاع على ما يحصل عالمياً على هذا الصعيد أن الوزير نعمان يسبح عكس التيار، وقد يجد بجانبه بعض وزراء الاتصالات العرب، إلا أن معظمهم غير وجهة سياسته أو هو في صدد ذلك.

فشبكات الاتصالات لا تستعمل نقل الصوت وحسب وإنما لنهاد البيانات والمعلومات كذلك، وتوقع المصادر المتخصصة أن تتجاوز كمية المعطيات المتبادلة على الشبكات كمية البيانات الصوتية قريباً وأن لا تشكل هذه الأخيرة سوى نسبة قليلة جداً من حجم الحركة الشبكية خلال بضع سنوات.

وتشجيعاً لهذا المنحى تعمد الحكومات وشركات الاتصالات إلى خفض تعرفية التخابر، وصولاً إلى حد إلغائها نهائياً للتخابر المحلي في بعض البلدان، بهدف تشجيع إنتشار ظواهر الإنترنت والتجارة الإلكترونية والتعلم عن بعد والطباعة عن بعد...

واكتشفت الشركات أنه يمكنها زيادة إيراداتها عبر تقديم خدمات القيمة المضافة على الشبكات عبر توفير التطبيقات المذكورة وغيرها. وأكدت بعض الشركات العالمية أنها ستلغي رسوم التخابر في المستقبل وتستثمر في إيراداتها لقيام الخدمات الإضافية.

ما نخشاه أن تبقى ظاهرة «الكلاموجيا» في بلداننا، لأنها متأصلة في تكويننا ولا نردعها تعرفات هاتفية أو غيرها من القيود... وأن نقلت ظاهرة «الداتالوجيا» (تبادل الداتا أو المعلومات) قبل ولائتها.

حوار مع مدير عام كومباك الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



د. جورج قصير يجمع بين الخبرة في تكنولوجيا المعلومات والقيادة كمدير عام فريق عمل شركة كومباك كمبيوتر كوربوريشن في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تبلورت نظريته حول أسواق المنطقة من خلال عمله الحالي الذي التحق به منذ نحو ستة أشهر.

«الاقتصاد والأعمال» حاورت د. قصير حول العديد من النقاط في عالم تقنية المعلومات وتوجهات العمل ضمن سياسته في إدارة «كومباك»، هنا الحوار:

قصير: نمو متميز في المنطقة كومباك: من صناعة الأجهزة إلى صناعة المعلومات

نبذة - الاقتصاد والأعمال

■ بعد مرور نحو ستة أشهر على وجودكم في منصبتكم كمدير لشركة كومباك الشرق الأوسط، كيف تجدون أسواق المنطقة؟

□ إن أسواق المنطقة بما تشهده من نمو وأعد يجعلنا في كومباك نركز على دعمها والاستثمار فيها بشكل يعزز حصتنا في السوق. وقد حاولنا في كومباك جاهدين أن ندعم احتياجات السوق خصوصاً على صعيد تقنية المعلومات، والتجارة الإلكترونية. ومن هذا المبدأ نحاول أن نركز في أذهان عملائنا في المنطقة فكرة انتقال كومباك من مفهوم شركة منتجة لأجهزة ومعدات الكمبيوتر إلى شركة إنتاج حلول وخدمات التجارة الإلكترونية ودعم البيانات وأمنها، بالإضافة إلى إنتاج أجهزة وعاد الكمبيوتر الذي لنا فيه قصب السبق ومنذ فترة طويلة.

وتتجه أسواق المنطقة نحو تقنيات الطول والاتصالات عبر الشبكات وأهمها الإنترنت، ما يفرض علينا تلبية احتياجاتها من أجهزة وتطبيقات وحلول شاملة، وهذا التطور السريع لأسواق المنطقة والعالم بشكل عام جعلنا نلجأ بشعار أعمال بلا توقف (Non Stop).

أعمال بلا توقف

■ في ما يتعلق بشعاركم المطروح (Non Stop) «أعمال بلا توقف»، ألا تعتقدون أن تطبيق مثل هذا المفهوم على صعيد الحلول ودعم التجارة الإلكترونية يعدّ أسهل منه على صعيد إنتاج الأجهزة والمعدات حيث يحتاج تطويرها إلى وقت أطول، ما يجعل من تحقيقه على كافة الأصعدة أمراً صعباً.

□ لا يمكن لشركة واحدة أن تزود المستهلكين بجميع ما يحتاجونه من منتجات بدءاً من أجهزة الكمبيوتر الشخصية إلى الأجهزة المحمولة ومنافذ الاتصال والأجهزة المزودة، أو التطبيقات والحلول والأنظمة المختلفة، إنما كان مفهومنا في كومباك تحقيق التوازن في إنتاج الحلول ودعم التطبيقات بالإضافة إلى إنتاج الأجهزة التي تشغل تلك الأنظمة. ومن هنا جاء التلازم بين التسارع الذي يشهده عالم أنظمة الشبكات ومجال التجارة الإلكترونية وبين إنتاج أجهزة ومعدات تخدم هذا التطور الكبير في ذلك المجال. فعلى سبيل المثال، لكي تحقق نجاحاً في مجال التجارة الإلكترونية، فانت تحتاج إلى منافذ اتصال سريعة، وتطبيقات ذات كفاءة عالية لمعالجة البيانات الهائلة التي يتم الحصول عليها بشكل يومي، ما

يعني الحاجة إلى أجهزة ومعدات ذات كفاءة عالية يمكنها تحقيق ذلك، من أجهزة تخزين البيانات، إلى معدات استرجاعها إلى خوادم الشبكات ذات الاعتمادية العالية، من هنا كان مفهوم (Non Stop) شاملاً لكل من الحلول والتطبيقات جنباً إلى جنب مع إنتاج الأجهزة والعتاد بشكل يحقق عملية التوازن في هذا النهج.

إن التحدي الأكبر يمثل في إنتاج أجهزة ذات اعتمادية عالية وكفاءة يمكنها مواكبة التطور الهائل في نظم الاتصالات والشبكات، إن لم نحقق هذا التحدي والذي أثبتت كومباك حتى الآن نجاحها فيه، فإننا لن نتمكن من مواكبة عصر الإنترنت والتجارة الإلكترونية. إن أهم ما يجب التركيز عليه الآن، هو تغيير مفهوم الناس تجاه صناعة الكمبيوتر من مجرد منتجي أجهزة، إلى مزودي حلول شاملة بما فيها صناعة الأجهزة وحلول أمن البيانات والتجارة الإلكترونية، ولدينا في كومباك طلبات يومية من زبائننا لدعم مواقع تجارة الكترونية وأمن بيانات، ونعمل جاهدين مع شركائنا في المنطقة لتأمين حلول شاملة.

24 في المئة: النمو عالمياً

■ اشترمت في المؤتمر الأخير حول النتائج التي حققتها كومباك في العام 1999 أن نسبة النمو التي تحققت لديكم بلغت 34,8 في المئة، فما هي نسبة النمو التي حققتها كومباك على صعيد أميركا وأوروبا، والتي تعتبر مجال التنافس الأكبر في هذا للمصارف؟ □ إن نسبة نمو الشركة متقاربة في الكثير من الأحيان، لكن قد يزداد معدل النمو أو ينخفض من بلد إلى آخر وذلك لاعتبارات كثيرة، ترتبط بذلك البلد، وبشكل عام فإن

فقط. عندما نستخدم عبارة اتصال مباشر مع زبائننا لا يعني ذلك تجاهل دور شركائنا في العمل أو مؤسسينا، إنما محاولة دعمهم في اشتغالنا بما يحتاجونه المستخدمون، وما هو تقييمهم لمنتجاتنا وخدماتنا

الاتصال بالزبائن

■ إلى أي مدى يفيدكم هذا النوع من الاتصال المباشر مع مستخدمي منتجاتكم كمبيعات كومباك، علماً أنكم لا تمارسون عملية البيع المباشر، وإنما يتم ذلك من خلال موزعين معتمدين؟

□ إن الاستثمار في الاعتماد على ردود أفعال الموزعين واتصالهم بالزبائن والمستخدمين لا يجعلنا في صورة واضحة تماماً حول احتياجات المستخدم وزبائنه، حيث أن الموزع هو من يبيع ويصدر الفاتورة، ويقدم الدعم الفني ويقوم بالتركيب والصيانة، وبالتالي سيبقى سيقف هناك منطقة مظلمة غير واضحة الرؤية لدينا عن احتياجات السوق والزبائن ومشاكلهم ومتطلباتهم. ونحن في كومباك نود في توسيع نطاق اتصالنا بالمستخدمين لمنتجاتنا لتتوفر أكثر على واقع استخدام أجهزةنا ومدى رضاهم وماذا يتوقعون من منتجاتنا أن نقدم لهم. صحيح أننا لا نمارس البيع المباشر (مثلاً خلال الإنترنت)، ولكن نود أن نتعرف أكثر من الذي يشتري منتجاتنا وما هو انطباعهم وذلك يمكننا من تطوير خدماتنا وتغذي سلاسلها، هذا النوع من التواصل قائم حالياً على صعيد أوروبا وسيتم توسعته ليشمل باقي أسواق المنطقة.

نظام لينكس

■ منذ نحو السنة تقريباً أعلنتكم في كومباك عن دعم أجهزةكم لنظام التشغيل لينكس، والذي يشهد الآن تطوراً ملحوظاً، وبدأت تتبناه العديد من الشركات الكبرى، ما هو موقف كومباك من هذا النظام؟

□ كومباك من أولى الشركات التي أعلنت عن منتجات تدعم نظام التشغيل لينكس وأعلننا مراراً أن أجهزةنا تعمل وفق لينكس ويتوافق تام، ولكن نترك حرية اختيار نظام التشغيل للمستخدم نفسه.

■ لا أقصد توافقية الأجهزة مع لينكس بقدر ما أقصد تبني هذا النظام، فبعض شركات إنتاج الأجهزة بدأت

نحن شركة إنتاج حلول وخدمات التجارة الإلكترونية ودعم البيانات وأمنها، إضافة إلى أجهزة الكمبيوتر

التطور السريع لأسواق المنطقة والعالم جعلنا نلتزم شعار أعمال بلا توقف

مجال الأجهزة الشخصية يقدم ما يؤثر على الخدمات المتصلة بذلك. هذا التنافس الذي تحاول كومباك كلاعبي أساسي في هذه السوق ألا يجعله مؤثراً على جودة خدماتها، وهذا التنافس أفل حمة على صعيد الأجهزة عالية الثمن كالأجهزة المزودة والخوادم الكبيرة.

ونحاول مثلاً من خلال أسواق أوروبا زيادة صلاتنا مع جمهور المستخدمين لأجهزة كومباك بشكل مباشر لتوسيع رؤية كومباك نحو سوق الكمبيوتر، خصوصاً في ما يتعلق بالأسعار ومتطلبات السوق، وحالياً تتم هذه التجربة على صعيد أوروبا

نسبة نمو كومباك عن العام 1999 بما فيها أوروبا وأميركا بلغت 24 في المئة على الصعيد العالمي. يضاف أن نسبة النمو التي حققتها سوق صناعة الكمبيوتر وتقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط بشكل عام بلغت 27 في المئة، بينما تجاوز نمو كومباك هذه النسبة وبلغ 34,8 في المئة أي تجاوز معدل نمو أسواق المنطقة بنسبة ملحوظة.

السعر والجودة

■ العالم الآن يشهد سباقاً معمولاً في تخفيض أسعار منتجات الكمبيوتر، فهل لهذا التخفيض تأثير في جودة المنتج؟ وإلى أي مدى يمكن للمصنعين أن يستمروا في ذلك؟

□ إذا ما رجعت إلى تنافس صناعة الكمبيوتر، تجد دائماً أن الإنتاج يخضع لضغوط تخفيض الأسعار، ما يعني أن ما يحدث الآن استمرارية لرحلة طويلة، إن ما نحاول أن نفعله في كومباك هو تركيزنا على ثلاثة محاور أساسية، المستهلك، الكمبيوتر والسعر.

وفي ما يتعلق بالسعر، فإننا نحاول التحكم بإدارة مفهوم ضبط السعر خصوصاً الأجهزة الشخصية للكتابة والمحمولة. أما على صعيد الزبونات والأجهزة الخادمة، فإننا نعتبرها كمشاريع ذات كلفة أعلى ولها متطلباتها الخاصة

بسبب حجم الشركة ومستوى الإنفاق على ذلك الصعيد، والتنافس السعري بين مصنعي الأجهزة العالميين لا يمكن في مجال الأجهزة المكتبية أو المحمولة فقط، فمثلاً عندما نقول أن هناك تنافساً بين شركتي «ديل»، و«إي بي إم» في مجال الأجهزة الشخصية، فإننا نتحدث عن هامش ربح محدود، ولكن التنافس الحقيقي يكمن في مجال الأجهزة ذات المستوى الأعلى كالأجهزة الخادمة ذات المواصفات الخاصة.

إننا نؤمن بالتنافس ولكن يجب أن تترك سوق منتجات تقنية المعلومات أن التعامل في هذه السوق يتم من خلال شركاء في العمل، ومعايير لجودة الخدمات المراقبة لعملية البيع وما يليها، وذلك لتحقيق المزيد من الفوائد وكذلك الأرباح ضمن ضغوطات الأسعار المتتوالية.

إن التنافس السعري بين منتجي الأجهزة العالميين لا يتم غالباً على حساب جودة المنتج وخصوصاً في



اللتحدي الأكبر إنتاج أجهزة متقدمة مواكبة تطور الاتصالات والشبكات

أنك لا تستطيع الحكم عليها الآن وعلى منافستها أجهزة الكمبيوتر الشخصية. وهناك الآن في الأسواق أجهزة كثيرة يمكنها الاتصال بالإنترنت، فهل تمثل بديلاً عن الكمبيوتر الشخصي، أجهزة الهاتف المحمول مثلاً، لا أحد يعلم حالياً. التجربة وحدها تعطي الإجابة الصحيحة.

تبدل في العقليات

■ هل تعتقدون أن الإنترنت ستغير مفهوم التجارة في المنطقة؟

□ الإنترنت غيرت في مفاهيم كثيرة حول الأشياء من حولنا، لكن على صعيد التجارة اعتقد أن الموضوع يحتاج إلى نظرة أكثر نضوجاً، إنني في هذا المجال منذ ما يقارب 25 عاماً، وهي المرة الأولى التي أجد فيها تأثير صناعة تقنية المعلومات على التجارة العالمية بشكل عام. لكن تغيير المفهوم لا يتبع فقط بتحقيق الاتصال بالشبكة أو بناء موقع على الإنترنت يمكن من خلاله الحصول على للمعلومات، أو الأخبار، الألعاب... وغيره بهذا الشكل لا يتبع تغيير أي شيء. الموضوع يحتاج إلى تغيير النظرة السائدة عن الإنترنت، باتجاه استثمار في عقليات تؤمن بالتقنية طريقاً لاختراق عالم التجارة، معرفة وإدراك بأهمية انعكاس سهولة الوصول إلى المعلومات على التجارة. ومنطقة الشرق الأوسط ليست استثناء في ذلك، فهي مشمولة بهذه التغيرات، وما تحتاجه المنطقة هو تغيير العديد من العقليات ذات المفهوم التقليدي، عن التجارة وتأهيل كواكب تحمل قيمة تؤمن بالتقنية وتمتلك الديناميكية والقدرة على التطور. وعندما يمكن تحقيق الريس من التجارات، هذا هو التحدي الرئيسي، وباختصار فإن الإنترنت عبارة عن علاقات قوية في مجال المعلومات يجب توجيهها لإضافة قيمة إلى الأعمال التجارية.

■ حققت كومباك جوائزين خلال جوائز تقنية المعلومات لمنطقة الشرق الأوسط في الوقت الذي عقد أخيراً، ما تعليقكم؟
□ لدى كومباك التزام قوي بدعم نمو صناعة تقنية المعلومات هنا في الشرق الأوسط واعتقد أن هذه الجوائز لا تمثل اعترافاً بأهمية منتجات كومباك فحسب، وإنما أيضاً هي تقدير لنشاطات البيع والخدمة والدعم التي تقدمها كومباك وشركاؤها في المنطقة. ■

حوار: نسرين محمد رشيد وعمار عقيلي



الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم يستلم الجائزة للمطور جورج قصير

أجهزة الكمبيوتر، وتطبيقات الحلول وتطوير التجارة الإلكترونية، أما إنتاج الطابعات على الصعيد الذي اشرت إليه في سؤالك فقد كان تلبية لاحتياجات أسواق معينة. وضمن ظروف معينة.

أجهزة IPAQ

■ طرحت كومباك أخيراً أجهزة (IPAQ) كمنافذ اتصال مباشر بالإنترنت والشبكات، هل برأيكم سيؤثر هذا النوع من الأجهزة على مفهوم استخدام الكمبيوتر الشخصي، خصوصاً وقد بدأ يتجه إلى إنتاجه العديد من الشركات الأخرى،
□ لا أحد يملك جواباً دقيقاً على ذلك. فالمستقبل وحده هو الذي سيحدد وذلك حسب نجاح هذا النوع من الأجهزة، وحسب إقبال الناس عليها، لدينا دراساتنا وأرقام مبدئية حول التوقعات ونحاول دعم وتطوير هذا النوع من الأجهزة والتي يمثل (IPAQ) متجاً ذا اعتمادية قصوى في هذا المجال، إلا

بإرافاق نظام لينكس مركباً على أجهزة التي تبنيها وخصوصاً أجهزة محطات العمل، فهل قمتم بذلك؟

□ حتى الآن لا، لم نقم بذلك، ولكن قد نفعها يوماً ما.

■ إذا ما هي توقعاتكم لنظام لينكس؟
□ أعتقد أنه ينمو بسرعة، ولكنه ما يزال

في مرحلة تحدي النضوج وذلك يحتاج وقتاً، إننا نقف وراء دعم كل تقنية جديدة ولكن المشكلة نجدها في تطوير التطبيقات التي تعمل من خلال لينكس، إذا ما تم هذا التطوير فإنه نظام يبشر بمستقبل جيد.

■ ولكنه نظام مفتوح وشيفرته متاحة للمطورين، بالإضافة إلى كونه مجانيًا.

□ حقيقة، هذه نقطة جيدة تميز هذا النظام وتبعمه عن الاحتكار.

إنتاج الطابعات

■ بالنسبة لسكومباك، لديمكم تجربة محدودة في إنتاج الطابعات وهذه التجربة لم تحاول كومباك المنافسة فيها ودخول سوق الطابعات بقوة، فما هو تعليقكم؟

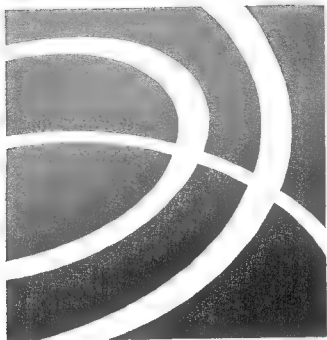
□ تكراراً لا يمكن لأي شركة أن تركز وبالنجاح نفسه على جميع مجالات صناعة تقنية المعلومات، وإنما تخصص بجانب أو جوانب منها وتطويرها وتحقيق أكبر حصة ممكنة من السوق. وبمصرحة فإن مجال زيادة كومباك في سوق تقنية المعلومات لا يكمن في إنتاج الطابعات، وإنما في مجال

نمو كومباك العام 99 في المنطقة

بلغ 34.8 في المئة

مقابل نمو 27 في المئة لسوق

الكمبيوتر وتقنية المعلومات



Hyperlink

Let's talk...

Figures

&

Facts

2 Years in business

180 Man years of experience

30 Projects

30 Customer successes

US \$ 21 Million worth of projects

All to budget

Tight schedule

Completed on time

We're listening...

ORACLE®
Certified Solution Partner

P.O. Box 43178, Abu Dhabi, UAE Tel: 02 - 742608 Fax: 02 - 771747
E-mail: info@hyperlink-me.com Web site: www.hyperlink-me.com



كاشا بوروسكي ولاني بريتنو (مايكروسوفت)

مديرة التعريب في مايكروسوفت لـ «الاقتصاد والأعمال» ويندوز 2000 ليس بديلاً عن 98 المستخدم الشخصي

المختلفة، نجدهما قد اختلفت من إصدارات ويندوز 98، 95 وكذلك 2000، فما السبب؟ □ الله أعلم!! (قائلها بالعربية) لكن الأداة التي نتحدث عنها كانت تقوم على تحويل النصوص العربية من بيئات التشغيل المختلفة للمستخدم العربي من الاستفادة من نصوص مكتوبة ضمن محارف (دوس) مثلاً ونقلها إلى ويندوز، ولكن بعد ظهور ويندوز 98 ثم 95 لا اعتقد أنه بقي من يستخدم دوس للكتابة بالعربية.

■ ماذا بخصوص بيئة مانتشوس، لدينا إحصائيات تشير إلى أن نسبة المستخدمين العرب في مجال النشر والإعلان تحديداً تتجاوز 80 في المئة، فهل تم تجاهلها بهدف مثل هذه الأذونات صغيرة الحجم وكبيرة الفائدة؟ □ لست أنا، بطبيعة عملي، من يختص بذلك.

■ الخطوط العربية المرفقة مع ويندوز 2000، ما زالت ومنذ فترة طويلة لا تشهد تطوراً في عددها ونوعها، على الرغم أن الخطوط الأخرى واللاتينية بالذات تزداد وتطور بشكل لافت، لماذا؟

□ اعتقد أن ذلك من مهمة المطورين العرب لأن مايكروسوفت تقدم البنية الأساسية في النظام والذي يقبل إضافة خطوط حسب رغبة المستخدم في حال توفرها بشكل يخضع لشروط برمجية ويندوز. هناك نسخة من ويندوز 2000 عربية بالكامل وكذلك نسخة متعددة اللغات من ويندوز 2000 بروفيشنال وفي النسخة العربية هناك العديد من المزايا المصممة للمستخدم العربي بشكل خاص. ونظام ويندوز 2000 هو بخلاف إصدارات مختلفة حسب ما اعتقد مايكروسوفت.

1 - ويندوز 2000 بروفيشنال
2 - ويندوز 2000 سيرفر
3 - ويندوز 2000 أدفانسد سيرفر، وهو النسخة الأكثر تطوراً للشبكات والتي سيتم توافرها خلال النصف الثاني من العام الحالي ■

لم يُكتب لنظام التشغيل ويندوز 2000 الذي طرحه مايكروسوفت أخيراً تلك الضجة الإعلامية التي راقت سلفه (ويندوز 98) ولا ذلك الانتظار الطويل الذي عرفناه قبل طرح ويندوز 95. فقد جاءت مراسم طرحه خالية من ذلك الصخب الإعلامي الذي عودتنا عليها الشركة في الماضي، وتميز طرح ويندوز 2000 هذا العام بظاهرتين مهمتين: الأولى أن البرنامج تم طرحه في شتى أنحاء العالم في اليوم نفسه والثانية: أن المشاهد الاحتفالية تميزت بالوقار والجدية ورافقتها أنشطة داعمة من محاضرات وندوات أقامتها الشركات الكبرى العاملة في مجال تقنية المعلومات مثل أي بي إم، بان، كومباك، آيسر... «الاقتصاد والأعمال» التقت في دبي اثنتين من مسؤولي شركة مايكروسوفت جاءتا من المقر الرئيسي في ولاية واشنطن للمشاركة في طرح ويندوز 2000 في دبي، وهما كاشاين م. بوروسكي (مشرفة عام الإنتاج) ولاني بريتنو (مديرة تعريب النظام). وكان هذا الحديث:

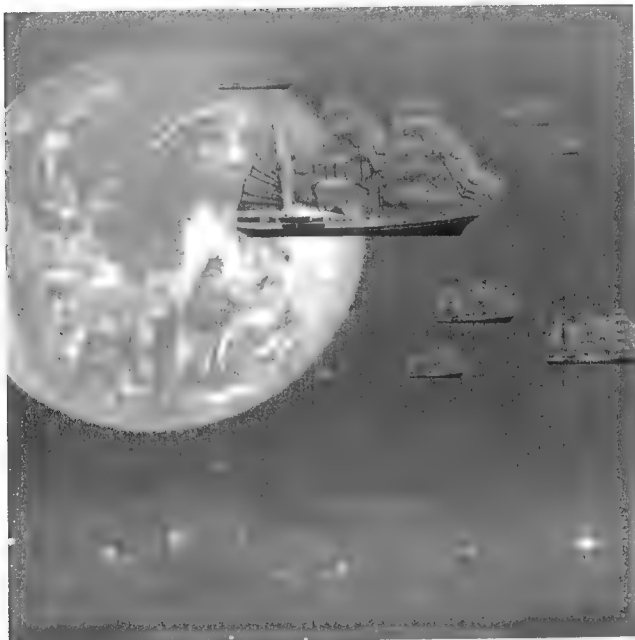
ويندوز أي أنه نظام يقوم في بنيته على دعم الشبكات، والاستخدام الأهم من الترقية إلى 2000 هو المستخدم المكتبي والذي يعمل على بيئة الشبكات، حيث أن مزايا ويندوز 2000 تظهر بشكل خاص على الشبكات، وبالتالي فإن كل من يعمل على جهاز كمبيوتر في مكتبه ويحتاج دعماً قوياً للشبكات الكبيرة أو الصغيرة، فإن ويندوز 2000 هو الحل، أما المستخدم المنزلي الذي يعمل الآن ضمن بيئة ويندوز 98، فهو ليس مطلوباً منه الترقية إلى ويندوز 2000 وعليه أن يرتبط وينتظر الإصدار الخاصة بالمستخدم المنزلي من ويندوز والتي أطلقت عليها مايكروسوفت اسم ويندوز الألفية Windows Millenium Edition وهي موجهة للمستخدم المنزلي الذي يستخدم الجهاز بشكل دائم في منزله للألعاب ولتصفح الإنترنت ولبرامج للتعليم، حتى تلك الوقت يمكن لهذه الشريحة من المستخدمين الاستمرار في الإصدار الثانية من ويندوز 98 التي جبن أيدهم الآن.

■ كان في نظام ويندوز 3.1 النسخة العربية بعض الملحقات الخاصة بالمستخدم العربي وحده مثل أداة للوصول والخاصة بتحويل النصوص العربية من بيئات التشغيل

■ ما الذي يميز به ويندوز 2000 بالنسبة للمستخدم العربي؟ □ من حيث للهموم، تقوم بنية ويندوز 2000 على البنية نفسها التي كان يعمل بها ويندوز لدعم الشبكات، وفي ما يخص المستخدم العربي لم يعد هناك إصدار منفصل معزب من نظام التشغيل، وإنما باعتمادنا على تقنية يونيكود تمكناً من جعل ويندوز 2000 يدعم اللغة العربية باعتمادية جيدة، إضافة إلى دعمها لما يزيد عن 60 لغة. فلم يعد هناك حاجة لأن يقوم منتجك الإنترنت الذي يستخدم ويندوز 2000 إلى إضافة أي ملحقات أو إعادة تركيب نسخة خاصة من النظام ليتمكن من تصفح الإنترنت بالعربية أو إرسال واستقبال البريد الإلكتروني العربي، كل ما عليه هو تحديد اللغة التي يدعمها النظام إلى جانب اللغة الانكليزية.

■ من هم المستخدمون من ويندوز 2000؟ □ جميع مستخدمي الكمبيوتر، كلهم... هذا ما اتفاه أن يستخدموا جميعاً هذا النظام للاستفادة من مزاياه وخواصه المتعمزة وبشكل عام في ما يتعلق بالشبكات والإنترنت. في الحقيقة أن ويندوز 2000 ليس بديلاً عن ويندوز 98، وإنما هو ترقية لنظام

فِي كُلِّ وَاحِدٍ مِّنَّا
كِرِيْسْتُوْفَرُ كُوْلَمْبُوْسُ



وراء كل المشاريع الكبرى، يركن حلم، رؤيا، تتبعها إرادة الانجاز والفتح. وراء كل مبادرة، تعد البنك اللبناني الفرنسي، غمياً بضميرته الوطنية هي مضمار الهندسة المالية، مستمداً بجميع مزايا الوسيط الوثيق، يستيق احتياجاكم، واضعاً في تصرفكم مجموعة أدوات وخدمات مصرفية، تشرف عليها عدة مديريات متخصصة في التجارة والاستثمار وخدمات الأفراد.

لأجل كل مبادرة، يمثل البنك اللبناني الفرنسي الوسيط المالي الملائم لتحقيق المشاريع الكبرى في مستقبل الألفية الثالثة.

معرض «سبيت هانوفر 2000»

حضور عربي ضعيف والإستثناء الأردن ومصر

شكوى عارمة من البرمجيات العربية ضد القرصنة

يقولون عن معرض سبيت هانوفر (Cebit Hannover) انه سيد المعارض للكمبيوتر والاتصالات والتكنولوجيات العالية، والأهم في العالم. حفلت دورة العام 2000 بجديد تمثل في التعديلات والأضافات التي أدخلت على تقنيات اجهزة الكمبيوتر والطابعات والهاتف والفاكس والكاميرات. كذلك ارتبطت شبكة الانترنت بكل شاردة وواردة على مساحة المعرض التي بلغت 400 ألف متر مربع، وتركزت بشكل خاص على التجارة الالكترونية، كما أن أحد أهم صرعات المعرض جاءت من عالم الاتصالات وتحديدًا عالم الهاتف النقال WAP (Wireless Application Protocol) التي تشكل المفاتيح التقني الجديد الى مجتمع المعلومات. وبعيداً عن التقنيات الجديدة التي لا يتسع لها المجال، لا بد من التوقف عند الحضور العربي الذي كان ضعيفاً.

الحضور العربي ضعيف

حضر العرب سبيت هانوفر 2000 كزائرين متخصصين بالدرجة الأولى، وبالنسبة للشركات كان الحضور ضعيفاً كما في غالبية المعارض الأخرى الهامة في ألمانيا. فقد اقتصر على مجيء خمس شركات من مصر وخمس من الأردن، وشركة من الكويت وأخرى من الإمارات. وهذا ما يدفع للتعساؤل، أين العرب من عصر المعلومات والإنترنت لاسيما أن نحو 80 شركة حضرت من إسرائيل وحدها. ثم أين الشركات من شمال أفريقيا ولبنان والخليج وسوريا؟ وهل يعقل أن كل بلدان المغرب العربي لم تحضر إلا بشركة واحدة رغم الضخيم الذي يثار حول التطور والنمو الاقتصادي في تونس والمغرب؟ المؤكد أن ضعف التمثيل العربي ليس سببه فقط قلة شركات البرمجيات والكمبيوتر، إنما أيضاً ضعف التقدير لأهمية الحضور والإطلاع والترويج من خلال معرض عملاق على غرار سبيت. فالمنتج العربي، حسب إشراف موسى مدير التسويق والمبيعات لشركة الزين الأردنية للتطبيقات التقنية (ZEINE)، ما يزال

يتصرف بعقلية أن على الزبون المجيء إليه بدلا أن يقوم هو نفسه بالبحث عنه وإيجاده.

الأردن بشكل استثناء

وتمثل الحضور الأردني بشركات الزين للتطبيقات التقنية (ZEINE) ومركز الأفق لمعالجة المعلومات الرؤية (Horizon Visual Computing Center) وبروموت نت (Promote-Net) المتخصصة في حلول الإنترنت إضافة إلى فهرست أنفو تك (First InPotech) وأرابيست (Arabist). وهي من الشركات المتخصصة في البرمجة والتطبيقات وحلول الإنترنت، ونظم حضورها مؤسسة تنمية الصناعات والمراكز التجارية الأردنية الحكومية التي أنشئت في أوائل السبعينات لأغراض متعددة منها تشجيع تقديم الدعم المادي والمعنوي للسعي للشركات الأردنية التي ترغب في المشاركة في المعارض الخارجية. ويقول محمد خليل البرمجي في المؤسسة ومتدوبها إلى سبيت، «أن حدود الدعم تصل إلى مستويات عالية بحيث لا تتحمل الشركة المارضة سوى مبالغ رمزية من أعباء تكاليف الحضور». وعكس تنوع

المنتجات المعروضة مستوى جيداً من الكفاءة والقدره بالنسبة لبلد صغير كالأردن. وكان من أبرز المعارضين شركة الزين ومركز الأفق.

وتعتبر الزين إحدى أهم الشركات الأردنية العاملة في مجال تقنيات المعلومات. تنتج العديد من البرامج والتطبيقات بشكل جزئي أو كلي، أشهرها إنتاج برنامج «الفهرس الخاص بمعالجة النصوص باللغة العربية على نظام مايكروسوفت». وكان لنجاحها على هذا الصعيد دور في تكيّفها من قبل شركة ابل كوميبيوتر بإعداد برنامج حساسي عربي (ورقة بيان) يشبه برنامج أكسل من مايكروسوفت. وبالإضافة لذلك تعتبر الزين المسؤولة عن تعريب أنظمة التشغيل الخاصة «بابل» كوميبيوتر في العالم العربي. كما أنها تتعامل مع العديد من الشركات العالمية الأخرى في إنتاج خدمات وتطبيقات مختلفة منها سيسيز ومايكروسوفت. وعلى الرغم من عملها في مجال التعريب، تبدو الأسواق العربية بالنسبة للزينة أقل أهمية من مثيلاتها الأميركية والألمانية والأوروبية. ويرى إشراف موسى مدير التسويق والمبيعات سبب ذلك أن المستهلك العربي لا يقدّر أهمية الحصول على البرامج ذات النوعية العالية، فالجانب بالنسبة له أهم، كون البرنامج في حالات عديدة تحصل حاصل أو لا يكاد يكلفه شيئاً يذكر. والسبب أن الشركات العالمية مثل مايكروسوفت تباع الجهاز وضمنت البرنامج. وفي الحالات الأخرى يتم طبع البرامج بطرق غير شرعية وببعضها بأسعار بخسة في أسواقنا بسبب غياب الرادع الذي يمنع من الاعتداء على حقوق حماية الملكية الفكرية.

ومن الشركات المتميزة في إنتاج برامج الوسائط المتعددة، مركز الأفق التخصص بالبرامج التعليمية التي تتسع لتشمل للموسوعات العلمية والبدينية والجغرافية والفيزياء وغيرها واختلف الأعمار. ومما يميزها، حسب محمود الزواوي مدير التسويق والمبيعات في المركز، اعتمادها على الأسلوب الترفيهي غير المل بالنسبة للمستخدم. ومن فرص التسويق يبدو أن معرض هانوفر فتح مجالاً واسعاً لذلك فوجئنا بوجود فرص تسويق كبيرة خصوصاً على صعيد البرامج البدينية التي تهتم المسلمون في ألمانيا.

الحضور المصري

نظم الحضور المصري الذي تمثل بخمس شركات أيضاً، جمعية المصنّين المصريين التي تساعد على ترويج المنتجات المصرية في الأسواق الخارجية. وفي هذا الإطار تقول



ب. عادل خليفة، ثنائي من التدريبي على الحفوق

عادل حسين، مع مطقة الفرصة لا نستطيع البيع

الكريم مشروحاً باللغات الإنكليزية والفرنسية والإندونيسية. لكن الشركة تعاني من مشكلة التعدي على حقوقها الفكرية في العالم العربي. ففي بلدان مثل سوريا ولبنان والسعودية يتم نسخ وبيع برامجها بشكل غير شرعي، كما ذكر رئيس الجمعية الدكتور عادل خليفة، ووصل الأمر في حالات كثيرة إلى أن ذلك يتم في مصانع تقوم بنسخ كميات كبيرة تغرق بها السوق بأسعار بخسة من دون رقابة أو حسيب، أما شركة أنظمة الكمبيوتر الشخصي (Personal Computer System) فتنتشط في مجالها الإنتاج حسب الطلب

وللمسوق. ويذكر عادل حسين مدير قطاع الوسائط المتعددة فيها، أنها بدأت بتصنيع البرامج للشركات التجارية والمقاولين وغيرها حسب الطلب، ويسمح لها النجاح الذي حققته على هذا الصعيد بالتوسع نحو إنتاج برامج الوسائط المتعددة سيما التعليمية منها، ومن أهم البرامج تلك الخاصة بتعليم الأطفال واللغات للأجانب، ولبعض برامجها مثل مغامرات بيني العجيبة شهرة واسعة حيث حاز على جائزة أهم برنامج للطفل في النسخة العربية للعام 1998، وتعتبر القرصنة بالنسبة لـ عادل حسين أيضاً «طامة الكبرى» التي تواجه الشركة في البلدان العربية. تصوراتنا لاستطيع البيع في أسواق دول عربية كالأردن ولبنان وفلسطين بسبب هذه المشكلة. ويبدو أن هناك مصانع في إسرائيل تساعد المتهربين على نسخ كميات كبيرة من البرامج العربية لتعرض في الأسواق بأسعار بخسة، ما يشكل تهديداً خطيراً للصناعة البرمجيات العربية التي تشكل عصب التقنيات الحديثة. وعن معرض سبيت كونه يحضره للمرة الأولى ذكر حسين أن النتائج «كانت رائعة»، ولاحظ أن هناك إمكانيات كبيرة لتسويق البرامج العربية في السوق الألمانية ليس لوجود جالية عربية وإسلامية كبيرة فيها، فقد اتضح لنا أن المستهلك الألماني تهمة أيضاً برامجنا الثقافية والسياحية والتعليمية وغيرها لكن بلغته، ومن الشركات المهمة التي حضرت باسم مصر أيضاً شركة كي بي (KMP) الألمانية المشهورة بصناعة محابر أجهزة الطباعة والتصوير العادية والملونة. وللشركة فرع إنتاجي في القاهرة أقامت هناك لأهمية السوق المصرية الواعدة كما يقول ميخائيل فيفوز أحد مدراء التسويق والبيعات، ومن الكويت جاءت شركة «جولف سات» للاتصالات التي تعتبر من أهم الشركات المتخصصة في تقنيات اتصالات

لشركات البرمجة في مختلف البلدان ومنها مصر. ويسهل استغلال هذه الفرص ثورة الاتصالات والتقيد بمواصفات الجودة. وبخير ناهيل سوفته و«وات» و«وات» تعتبر الأسواق العربية لأسماء الخليجية منها السوق الرئيسية لدينا مانجست سيستمز. ويعكس هذا الأمر الاعتماد المتزايد على العمالة المحلية والعربية في أسواق الخليج. كما أن المنتج المصري يتمتع بميزة ملامته للبيئة أكثر من كونه يخاطب الزبون العربي بلغته ناهيك عن توعيته الجيدة. وعن مستقبل هذه الأسواق قال هاتم مجدي خبير الله عضو مجلس الإدارة، أن هناك بوادر جيدة لثمر الطلب على منتجات الشركات العربية من مصر وغيرها. وتنتشط مجموعة خليفة للكمبيوتر في صناعة وتسويق برامج الوسائط المتعددة والحلول للتكامل منذ أكثر من 15 سنة، وتركز نشاطها على البرامج التعليمية والدينية والثقافية لمختلف الأعمال. وقد أنتجت حتى الآن أكثر من 200 برنامجاً أهمها في حقلي التعليم للمدرسي والتدريب الإسلامية، ومنها مثلاً موسوعة الفرقان التي تحتوي على القرآن

هجة سيد مسؤولو قطاع البرمجيات أن الجمعية تدعم حضور للتجني في 28 معرضاً دولياً بينها «سبيت هانوفر» بما يصل إلى 50 في المئة من تكاليف الحضور.

ومن الشركات التي حضرت ناهل سوفت انترناشيونال (NileSoft International) وإت ورك (IT Work) و«داتسا مانجست سيستمز» (Data Management Systems)، وجميعها متخصصة بإنتاج البرامج والخدمات وتقديم الحلول حسب طلب الزبون. وتشمل أنشطتها الأنظمة المالية للشركات والبنوك وأنظمة التأمينات وقواعد البيانات والاتصالات والتجارة الإلكترونية. وبالنسبة للأولى والثانية تعتبر الأسواق الأوروبية والأمريكية سوق النشاط الرئيسي، والسبب استقرار هذه الأسواق وقدرتها المنتجات المصرية على المنافسة فيها. ويرى همام عامر مدير للشروع في «وات» و«وات» أن سبيت التركيز على الأسواق المذكورة يمكن في تزايد الطلب العالمي على تطوير وإنتاج البرمجيات، وهذا ما أوجد فرص عمل جديدة



داخل جناح الأديني من المهن: أشرف موسى والياس الور (الذين)، محمد خليل (مؤسسة تنمية المصادر) ومحمود الزواوي (الألق)

المعلوماتية والاتصالات في تونس:

اتفاقيات واسعة مع جهات كندية

Net Com تعطي شهادة إيزو 15408 في أمن المعلوماتية

Cyne توفر خدمة الجغرافيا الرقمية



كريم
أحراس



زهير
المعالي

مستقبلاً فلا يعرف أحد. نحن في نت كوم من أوائل الشركات التونسية في تنفيذ شبكات المعلوماتية والاتصالات، إلا أن مسألة أمن المعلوماتية باتت تفرض نفسها بإلحاح، خصوصاً أن إسرائيل هي الأولى في المنطقة في هذا المجال. وأمن المعلوماتية يقتضئ تأمين المسؤولين عن أقسام المعلوماتية في الدول والمؤسسات وتأمين البرامج وتطبيقاتها. وأضاف: فعننا بدراسة في بلدان العالم ووجدنا أن كندا هي البلد الأكثر تطوراً في أمن المعلوماتية وفي التجارة الإلكترونية. ولقينا من الكنديين التعاون الكامل، إضافة إلى ما يدرسونه ويحضرونه في الوقت الحاضر والذي يمكن أن يحوّل الخيال والوهم إلى حقائق.

وأضاف أحراس: وقّعنا مع شركة كندية اتفاقاً لمنح شهادة الأيزو 15408 (ISO 15408)، وهي تُعنى بمواصفات جديدة وجيدة لم تعرفها أوروبا أو أفريقيا أو العالم العربي من قبل، على الرغم من تقدم فرنسا وإسرائيل في هذا المجال، وسيكون لنا حق تحليل الشركة في أفريقيا والشرق الأوسط لنخج مثل هذه الشهادة، كما وقّعنا عقداً في مجال الإنترنت والتجارة الإلكترونية.

وقال كريم أحراس: نت كوم متخصصة في مجال شبكات المعلوماتية والاتصالات وهي نجحت بهذا الدور إلى حد كبير، إلا أن الخطور بطرس الدخول في تخصص أعمق لأن الحديث عن الشبكات بات عمومياً اليوم.

ومن في الشركة نعيد النظر في الهيكلة الإدارية والمهنية لتتوافق مع توجهاتنا واختصاصاتنا الجديدة، لا سيما أننا سنكون من الأوائل في منطقة المتوسط في مجال أمن المعلوماتية، وسنستعمل كل نقاط القوة لدينا. فمنه متطورون في مجالات الاستشارة ورسم الاستراتيجيات وتقديم القيمة المضافة العالية، وهذا ما يغطي ضعفنا في التصنيع.

وأضاف: انتهت حرب البوسنيل (WINTEL) ونحن أمام حرب جديدة يتم التخصيص لها في مجالات الأمن والتجارة الإلكترونية ولا نعرف ماهيتها، فهل نسمح بمعاودة الكرة ونكون ضحايا الحرب للبرمجة؟ نحن لسنا متخلفين ولا أحد أفضل منا، وإن كنا لم نجح في الماضي فاولادنا سينجحون. ولا غيرنا يخلصون المستقبل، فهل نبقى مستهلكين، لا بد أن نفتح الباب لبائعاتنا فهم فروشتنا الكبرى، ولا فائدة من منهم يذهبون للعمل في السوق المتقدمة والأخرون يصبون عاتلين عن العمل. ■

وستقوم سينكس بتنفيذ مشاريع لحساب الحكومة التونسية حسب تصريح لرئيسها السيد زهير المعالي الذي أشار إلى أن تونس بدأت أوسع برنامج للجغرافيا الوطنية (أي إعداد خرائط ومعلومات جغرافية على مستوى البلاد بأكملها) وهناك العديد من الجهات والمصالح الحكومية التي تساهم في هذا المشروع لوضع البنية الأساسية للجغرافيا الرقمية في تونس.

وأضاف المعالي: تنشط شركتنا في مجال تطوير البرمجيات وفي تقديم المساعدة التقنية وهندسة الاتصالات، إضافة إلى التدريب وتكوين المهندسين في مجال الاتصالات. اليوم بعد اتفاقنا مع الكنديين، ندخل مجالاً جديداً وفريداً في أفريقيا والشرق الأوسط وهو الجغرافيا الرقمية، ونحن مستعدون للدخول في أي عروض أو صفقات طلبها أي جهة في المنطقة، وفانبرون على تقديم أرفع مستوى من الخدمة في هذا المجال.

Net Com وأمن المعلوماتية

أما شركة نت كوم فعقدت اتفاقيتين مع جهات كندية للتعاون في مجالات أمن المعلوماتية والإنترنت وخصوصاً قطاع التجارة الإلكترونية.

عن هذا الاتفاق قال المدير العام لنت كوم كريم أحراس: «يتسارع التطور بشكل هائل حالياً وبمعدل 4 أضعاف يومياً، أي أن سنة التطور اليوم يمكن أن تعادل 4 سنوات، أما

تم أو أواخر شهر شباط/فبراير الماضي توقيع عدد من الاتفاقيات بين جهات حكومية وخاصة في كل من كندا وتونس للتعاون في مجالات المعلوماتية والاتصالات، وهي المرة الأولى التي يدخل فيها التوقيع على اتفاقيات بهذا الحجم وبهذه النوعية.

دراسة السوق

فقد عقدت وكالة الدولة للإعلامية في تونس، اتفاقاً مع مركز تطوير البرمجيات في مقاطعة كوليك الكندية (CPLQ) وذلك لإعداد دراسة سوق حول واقع البرمجيات في تونس وأفاق تطويرها لتواكب آخر المستجدات العالمية.

من جهة ثانية، تم توقيع اتفاقيات جانبية بين شركات خاصة من تونس وكندا للتعاون في مجال التعميل والتدريب والتطبيق والتطوير لختلّف نشاطات المعلوماتية والاتصالات، أبرزها هذه الاتفاقيات مع الشركة التونسية الآتية سينكس (Cynex)، نت كوم، ITG و BFI.

Cynex والجغرافيا الرقمية

اتفقت شركة سينكس التونسية مع DMR الكندية لإقامة شراكة بين الخبرات الكندية والمعرفة التونسية والتعاون في مجال الجغرافيا الرقمية (Geomaticque)، لا سيما أن DMR هي الأولى في كندا في هذا الحقل ويبلغ حجم معاملاتها أكثر من مليار دولار سنوياً.



رواد تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية



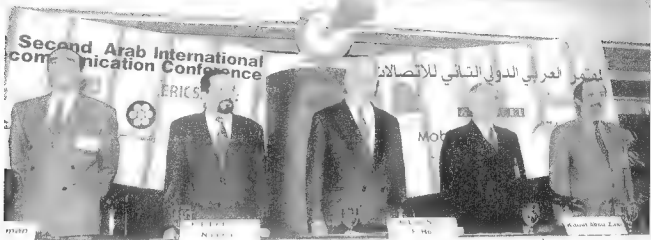
مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات
Jeraisy Computer & Communication Services

شركاءك في النجاح

ص.ب ١٢٤٤ الخبر ٣١٤٣١
المملكة العربية السعودية
هاتف ٢-٨٩٨ ٢٠٦٠ (٩٦٦)
فاكس ٢-٨٦٤ ٨٣٩٧ (٩٦٦)

ص.ب ٢٨٢٠ جدة ٢١٤٦١
المملكة العربية السعودية
هاتف ٢-٦٨٣ ٩٦٦٦ (٩٦٦)
فاكس ٢-٦٩١ ٥٨٤٠ (٩٦٦)

ص.ب ٢٢٦٤٠ الرياض ١١٥٩٥
المملكة العربية السعودية
هاتف ١-٤١٩ ٣٠٢٠ (٩٦٦)
فاكس ١-٤١٩ ٥١٩١ (٩٦٦)



Minister of

CO-OPERATION WITH

Organized by:

أ.ع.

الرئيس المحض يتوسط للتمسة الرئيسية خلال الإفتتاح وبدا من اليمين: سامي البشير، رؤوف أبو زكي، الوزير عصام نعمان وجمال سليمان

مؤتمر الاقتصاد والأعمال للاتصالات

منبر العرب في عصر المعلومات

الواقع العربي: تلمس الطريق

أوضحت الجلسة الأولى المخصصة لواقع الاتصالات في البلدان العربية أن هذه البلدان بدأت تتلمس طريقها بالتعاظم مع قطاع الاتصالات مستقبلاً بعد افتتاحها المؤكد بأهمية هذا القطاع في تطوير الاقتصادات والمجتمعات. ترأس هذه الجلسة وزير البريد والواصلات السلكية واللاسلكية في لبنان د. عصام نعمان وتحدث فيها كل من مدير عام مؤسسة الاتصالات السورية المهندس مكرم عبيد،



الوزير مكرم عبيد

وهو أصبح وزيراً للنقل في الحكومة السورية، وممثل وزير الاتصالات والعلمانية في مصر د. بهنسي محمد نصير ومدير عام الإنشاء والتجهيز في وزارة البريد

تخلّمت «الاقتصاد والأعمال» بين 17 و19 شباط/فبراير الماضي مؤتمرها العربي الدولي الثاني للاتصالات في فندق السمرلند - بيروت، بمشاركة وزارة البريد والواصلات السلكية واللاسلكية وبالتعاون مع جامعة الدول العربية والاتحاد الدولي للاتصالات. وشارك في المؤتمر نحو 300 خبير من مختلف الدول العربية والأجنبية. وكان العدد الماضي من «الاقتصاد والأعمال» تضمن وقائع افتتاح المؤتمر والأنشطة المرافقة له من معرض ومآدب وسواها، وفي ما يلي عرض لأبرز مداولاته:

طرح المحاضرون المتخصصون الـ 34 خلال 8 جلسات عمل مكثفة كافة النواحي المتعلقة بقطاع الاتصالات في العالم العربي وأبرز التطورات على المستوى العالمي. كما تخلل المؤتمر عرض لأخر التقنيات في عالم الاتصالات خصوصاً تلك المتعلقة بالجيل الثالث من الهواتف النقالة ومشاريع الإتصال والانترنت والملاحة عبر الأقمار الصناعية. وشكلت الجلسات المخصصة لمؤتمر الراديو العالمي 2000 علامة فارقة للمؤتمر حيث تحول بطبيعة حضوره من قبل صانعي القرار الاتصالي العربي في القطاعين العام والخاص إلى جلسة تحضيرية للمؤتمر المذكور.

وسجل شريط أحداث المؤتمر على مدى يومين الوقائع التالية:



مشاركة عربية ومالية واسعة

الدولية، عبر الانضمام والدمج وفتح باب المنافسة واعتماد التقنيات الحديثة والإنفاق على البحث والتطوير.

من جهته تحدث د. بهنسي محمد نصير



د. بهنسي محمد نصير

عن واقع قطاع الاتصالات والعلوم في مصر حيث تم مؤخرا إضافة مهام للعلمانية إلى وزارة الاتصالات. وأشار نصير أولاً إلى تطور سوق الاتصالات في مصر وخصوصاً

تطور خدمات الهاتف المحمول في ظل النظام التنافسي بين شركتين في القطاع الخاص. وتوقع أن يصل عدد المشتركين بعد أربع سنوات إلى 3 ملايين شخص، ثم عرض نصير محاور العمل المستقبلية وهي ستة، تنمية الطلب الوطني على المعلومات واستخدامها، التوجه إلى الأسواق العالمية سعياً للحصول على نصيب من الطلب العالمي في قطاعي الاتصالات والعلومانية، التنمية البشرية وزيادة الوعي المجتمعي بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، إقامة التحالف مع الصناعة العالمية، تحديث البنية الأساسية للاتصالات، وأخيراً، تهئية المناخ التشريعي للانطلاق صناعة الاتصالات والعلوم.

التجهيزات التي ترغب في شرائها ووضع الخطط والبرامج التقنية والتسويقية وتنفيذ المشاريع كلياً أو جزئياً والبحث والتطوير. وعرض عبيد لواقع مؤسسات وشركات الاتصالات العربية حيث لا تزال في معظمها حكومية تعمل ضمن حدود بلدانها، وفي حين عمد بعضها لإشراك القطاع الخاص بنسبة من الحصص عمدت بلدان أخرى لإدخال القطاع الخاص في خدمات معينة كالإنترنت والهاتف الجوال. وأخيراً عرض عبيد لأخر التطورات العالمية في قطاع الاتصالات لجهة تطبيق أحكام منظمة التجارة العالمية وتشكيل التحالفات

والمواصلات السلكية واللاسلكية في لبنان المهندس ناجي اندراوس.

عبيد عدد الأنظمة التي تتطلبها خدمات الاتصالات وهي برأيه: ترخيص الخدمة، تحديد الجودة، التشغيل والإستثمار، التعرفة وحساب التكاليف، والنظام المالي والحاسبي. كما حدد للمهام الأساسية لخدمات الاتصالات وهي: توفير الخدمة بأسهل الشروط وأدنى الأسعار ضمن منطقة الترخيص، إضافة إلى توفير الخدمة الأساسية وخدمات القيمة المضافة والخدمات الحديثة. أما مؤسسات الاتصالات فعليها إعداد مواصفات



مجلس الوزراء

لحص

الجلسة الأولى برئاسة الوزير عصام نعمان وضمت الوزير عبيد - د. بهنسي محمد نصير ونجلي اندراوس

والكلمة الأخيرة في هذه الجلسة كانت للمهندس ناجي اندراوس الذي عرض البنية الداخلية للوزارة الجبريد والاتصالات السلكية واللاسلكية في لبنان وواقع قطاع الاتصالات فيه حيث تطرق إلى خدمات التخابير العادي والخليوي والانترنت وخدمات المعلومات، ففي



ناجي اندراوس

الشبكة الخاصة يوجد في لبنان 1,370,000 خط، بيع منها 698 ألفاً بنسبة اختراق تبلغ 17 في المئة، أما مشتركو الخليوي فيفوق عددهم 600 ألف. وعلى صعيد الانترنت ففي لبنان 18 مزوداً للخدمة ونحو 85 ألف مشترك. وبلغت إيرادات الوزارة العام 1999، 600 مليون دولار مقارنة بـ 440 مليوناً للعام الذي سبقه. وظفت الوزارة مبلغ مليار دولار خلال السنوات الخمس الماضية في تحديث وتوسيع الخدمة. وتحدث عن خطط الوزارة لتسقيطية، ومنها تطوير شبكة لإدارة الاتصالات (TMN) توفر تكاملاً بين معدات التشبيك التابعة لـ الكاتل وبرايسكون وسيمتيز، وتركيب أربعة أربعة ألاف هاتفت عمومي، وإنشاء شبكة اتصالات ذكية لبطاقة الهاتف المدفوعة سلفاً، وتوسيع النطاق الاستيعابية للشبكة الحالية يُضاف

نعمان وروح النكته

- لفت الوزير عصام نعمان الى أن وزير الاتصالات السوري رضوان مارونيني حضر المؤتمر مصحوباً بغريق عمل يضم كبار المدراء والخبراء في حقل الاتصالات في سوريا.

- كما طرح فكرة زيادة تعرفه الاتصالات الداخلية لرفع الواردات وخفض ظاهرة «الكاموجيا» ففي أميركا تمّ إلغاء التعرفة لأن الشعب هناك يعمل أكثر مما يتكلم اما عندنا فالكلام بديل عن العمل.

- وقال انه ارتعد خوفاً عندما فسر له ممثل وزير الاتصالات والمعلومات المصري بهنسي محمد نصير معنى إسمه بانه «قلب الأسد» لكنه اطمأن الى مجاورته على النخبة عندما علم ان هذا اللقب يطلق على الأسد عندما يمشي مرحاً مثلاً.

إلى هذه المشاريع إنشاء مركز (hub) لخدمات الانترنت في الوزارة وتحسين نظام الجباية والغرفة وتوسيع الخدمة إلى المناطق النائية وغيرها من المشاريع. وأخيراً تناول اندراوس مشروع القانون الذي أعدته الوزارة والتعلق بإصلاح نظام الاتصالات في لبنان ما يسمح بإنشاء هيئة رقابية مستقلة، والتحرير وإشراك القطاع الخاص بشكل أكثر فعالية في قطاع الاتصالات. وفي معرض النقاش في نهاية الجلسة الأولى أصبح الوزير نعمان عن إمكانية إقرار قانون الاتصالات من قبل مجلس النواب خلال أيار/ مايو المقبل ما يستتبع إنشاء هيئة رقابية مستقلة وتحويل أجهزة الوزارة إلى مؤسسة عامة للاتصالات تمهيداً لعرض 25 في المئة منها للتخصيص، الأمر المتوقع مطلع العام 2001

ورداً على سؤال توفّق د. مكرم عبيد إدخال خدمة الخليوي إلى سوريا العام 2001، بعد أن تمّ إكمالها في مرحلة تجريبية منذ مطلع العام الحالي، وتحدث عن أربعة خيارات متاحة أمام مؤسسة الاتصالات السورية على هذا الصعيد وهي: تنفيذ مشروع الخليوي من قبل المؤسسة في حال توفّر التمويل اللازم، الدخول في مشروع مشترك (J.V.) مع القطاع الخاص، تنفيذ المشروع وفق أسلوب الـ B.O.T، أو الترخيص لمشغل أو أكثر بتنفيذ الخدمة.

وكانت مداخلة للرئيس العام للمكتب الإقليمي العربي للإتصاد الدولي للاتصالات سامي المشهور اعتبر فيها أن الحكومات العربية تسن تشريعاتها الخاصة في قطاع الاتصالات من دون أخذ البعد الإقليمي في الاعتبار ما سيؤدي إلى إشكالات مع الإفتتاح

توزع الكثافة الهاتفية للدول العربية العام 1998

المرتقب، لا بين الدول العربية فحسب بل بين كافة البلدان.

الخليوي: قصة نجاح عربية

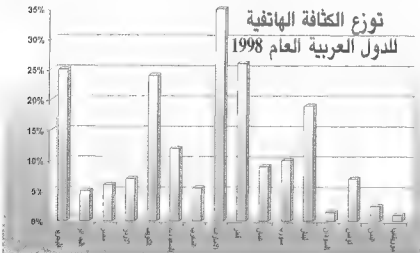
الجلسة الثانية في المؤتمر خصصت لعرض تطور سوق الهاتف النقال في البلدان العربية. فعرضت فيها تجارب كل من لبنان، مصر، السعودية والمغرب. ترأس الجلسة وزير الاتصالات في سوريا رضوان مارونيني وتحدث فيها كل من رئيس - مدير عام لبيانسل (لبنان) حسين الرفاعي، العضو المنتدب لشركة موبينيل (مصر) عثمان سلطان، مدير تطوير الخليوي في الشركة السعودية للاتصالات عامر بن عوض ظفرة والمدير التقني في الهيئة الوطنية لتنظيم الاتصالات في المغرب محمد القادري.



حسين الرفاعي

بدايةً تحدث الرفاعي فأشار إلى المناخ التنظيمي الذي تعمل فيه شركتا الخليوي في لبنان، حيث تخضعان لنظام B.O.T. يشمل مشاركة الدولة بالأرباح.

وتحدث عن شركة لبيانسل، فقال أنها تستحوذ على نصف الحصص السوقية ولديها 325 ألف مشترك و 127 شريك عالي في خدمة التجوال التي تغطي 69 دولة. وتستخدم الشركة أحدث تقنيات التخابير الخليوي. واستثمرت مبلغ 275 مليون دولار في مشروعها وسددت للدولة مبلغ 380 مليون دولار خلال السنوات الخمس الماضية



التحرير: محرك النمو



Organized by

تحت رعاية دولة رئيس مجلس الوزراء

أحمد عويدات يرأس الجلسة الثالثة، بمشاركة جويل فوزان ورائيل، رياض بحسون، محمد القادري وعامر بن عوض قلعة

الاتصالات في خدمة المعلومات

الجلسة الرابعة في المؤتمر العربي - الدولي الثاني للاتصالات كانت بعنوان خدمات الاتصالات في اقتصاد المعلومات. وشملت محاضراتها ثلاثة محاور اتصالية: الأولى عن الجيل الثالث من الهاتف الخليوي تحدث فيه كل من رئيس الاتحاد الدولي للهاتف النقال برنت إيلرث ومدير القسم التقني في اريكسون - الشرق الأوسط طاهر صراف، والثاني تناول خدمة الوسائط المتعددة عبر الأقمار الصناعية وتكلم حول هذا الموضوع نائب رئيس تطوير الأعمال في سكاي بريدج هيري في سور، أما المحور الثالث فكان بعنوان صناعة البث الفضائي في العالم العربي وحاضر فيه كل من مدير التسويق في عرب سات عمر شوتو ورئيس قسم التطوير في نايل سات لطفي صقر وترأس هذه الجلسة رئيس المجلس الوطني للإعلام ناصر قنديل.

إيلرث تحدث عن التطور المذهل للهاتف النقال عالمياً حيث زاد عدد المشتركين من 400 مليون ومن المتوقع أن يصلها 1.8 مليار العام 2005، وتحدث عن التطبيقات المستقبلية للتطوّر التي سيضعها الخليوي بتصرف المشتركين وعن دور الاتحاد الذي يرأسه، والذي يضم 188 عضواً من 30 دولة، على هذا الصعيد.



برنت إيلرث

وأن الحكومة تخلّت عن دورها التقليدي في احتكار خدمات الاتصالات. وتحدث عن الدور الذي لعبه كسل من الاتحاد الدولي للاتصالات ومنظمة التجارة العالمية بالنسبة لتحرير الاتصالات. واعتبر أنه على الحكومات العربية أن تسارع إلى تحرير خدمات الاتصالات لديها في أقرب وقت، وأكد أن الحكومات ستجني مزيداً من الأرباح بعد أن تفك إحتكارها عن القطاع نتيجة الضرائب التي ستقطعها من الشركات المنافسة وسعر التراخيص والترددات. ودعا الحكومات العربية لإنشاء هيئات وطنية مستقلة للرقابة ووكالات لإدارة الترددات الوطنية، ورسم صورة الوضع العربي كالتالي:



رياض بحسون

- لم تخصص أي من الحكومات العربية مؤسسات الاتصالات لديها بنسبة تفوق 50 في المئة من الملكية.
- 4 بلدان عربية فقط أجرت تخصيصاً جزئياً.
- بلدان اثنان فقط أنشأت هيئات رقابية مستقلة.
- 3 بلدان عربية أنشأت وكالة لإدارة الترددات.

- احتكار كامل للهاتف الثابت.
- يوجد تنافس في قطاع الخليوي في 5 بلدان عربية، في نقل المعلومات 3 بلدان، في قزويد خدمات الإنترنت 7 بلدان، في خدمات الاتصالات الأخرى 3 بلدان.

طرح في الجلسة الثالثة موضوع تحرير قطاع الاتصالات في البلدان العربية فتحدث جويل فوزان ورائيل عن تجربة التحرير في فرنسا بصفتها رئيس قسم القضايا الدولية في هيئة تنظيم الاتصالات في فرنسا. وتحدث محمد القادري مجدداً وأعاد هذه المرة حول تحرير الاتصالات في المغرب، ثم قدم المستشار الدولي للاتصالات رياض بحسون محاضرة بعنوان أهمية المنافسة ودور القطاع العام والقطاع الخاص في عملية التحرير. وترأس هذه الجلسة مدير الاستشارة والصيانة في وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية في لبنان أحمد عويدات.

فوزان ورائيل تحدثا عن دور هيئات الرقابة وأهداف



جويل فوزان ورائيل

التحرير الاتصالي وأهمية خلق مناخ يسمح بالتنافسية في قطاع الاتصالات. وأشار إلى أهمية إشراك كافة الجهات المعنية بقطاع الاتصالات أثناء تمهيد التشريعات والأنظمة الراعية له. وقال أن التنافسية ليست هدفاً بذاتها، وعلى المناخ التنافسي أن يأخذ في الاعتبار المعطيات الاجتماعية والإقتصادية بحيث يكون الهدف الأساسي للتنافسية الحرص على تقديم خدمات أفضل للمستهلك بأسعار أدنى إضافة إلى التطور الإقتصادي للقطاع بشكل عام عبر تشجيع الابتكار وخلق الوظائف الجديدة من خلال عملية المنافسة بين مختلف اللاعبين.

من جهة تحدث القادري عن التوجهات الجديدة في المغرب التي فرضتها التحديات التقنية والاقتصادية في قطاع الاتصالات بحيث أصبح القطاع الخاص محرك هذا النشاط. وبيات دور الدولة يتحصر بالرقابة والتشريع ما يهيئ كل من المستهلك والدولة التي حققت إيرادات عالية نتيجة السماح للقطاع الخاص بلعب دور أساسي في الاتصالات. وتحدث القادري عن أهمية الشفافية وقيام البنية التشريعية والتنظيمية اللازمة لإنجاح التحرير. أما رياض بحسون فأشار إلى أن مرحلة التحرير الفعلية بدأت العام 1984 في أميركا،

التلفزيون وجهاز الكمبيوتر. وطرح خطة نايل سات لمواجهة التحديات المستقبلية عبر إطلاقها في آب/ أغسطس المقبل للقرص الصناعي المتطور نايل سات 102 ليعمل إلى جانب القمر الحالي نايل سات 101. ووصف مزايها القمر الجديد المتطورة ومنطقة تغطيته ومواصفاته التقنية ومن الخدمات التي سيتمتعها نايل سات، بث الفيديو الرقمي، خدمات الوسائط المتعددة، إصصال حزم البث الفضائي، الانترنت السريعة، الخدمات المالية، إرسال البيانات لمجموعة من المستعملين، بث الأخبار مباشرة إلى أجهزة الكمبيوتر، والتعلم عن بعد.

جديد التقنيات والخدمات

الجلسة الخامسة في المؤتمر، التي افتتحت في اليوم الثاني طرحت الخدمات والتقنيات الجديدة في عالم الاتصالات، فكانت كلمة لرئيس مجلس إدارة شركة غلوبال كوم، حبيب طرييه عن خدمات الانترنت في لبنان، وأخرى لـ عاطف يوسف من شركة اليوسف العالمية (الإمارات) عن مستقبل الحكومة في الاقتصاد الرقمي. وقدم شارل صراف من أريكسون محاضرة عن تقنية bluetooth الجديدة وفصل المهدي مدير عام للبيعات الدولية في شركة الكابلات السعودية كلمة عن منافع كابلات الكابلات البصرية. واختمت الجلسة مصطفى سعايه مدير البيعات للشرق الأوسط في شركة Giesecke & Devrient الألمانية بكلمة عن التطبيقات المستقبلية لبطاقات الهاتف الخليوي. تراس الجلسة وزير الإعلام في لبنان أنور الخليل الذي أشار إلى مشروع قانون إنشاء الهيئة الإعلامية والمعلوماتية الحرة الذي أقره مجلس الوزراء مؤخراً وأحالته إلى مجلس النواب معتبراً إياه مشروعاً متطوراً سيغطي لبنان دوراً مهماً في صناعة الإعلام والمعلوماتية على المستوى الإقليمي والعالمي، كما تحدث عن التحضيرات الجارية لإقرار مشروع قانون ينظم استغلال البث الفضائي المرتر في لبنان.



حبيب طرييه

طرييه دعا الحكومة لحصر دورها في قطاع الاتصالات بالرقابة والتشريع، وفتح باب المنافسة في كل خدمات الاتصالات بما في ذلك المنافسة



under the patronage of the prime minister

H.E. Dr. Salim EL-Hoss

Minister of Telecommunications

الجلسة الرابعة برئاسة ناصر النخيل ونعم من المهدي عريفي، سوز، عمر شوتز، شارل صراف، بورت ايرت ولطفي صفر

العربي. شوتز تحدث عن أهداف قيام عرب سات ونشاطاتها الحالي وخططها المستقبلية، وقال إن الهيئة المغربية وبإذات تلك القادمة من شمال اميركا تعمل في طياتها كل عناصر استفزاز وجدان الأمة والقوى الكامنة فيها،

للخوض بمشروع حضاري.. يتفاعل مع الحضارة العالمية على أسس تقترب من التوازن. وأضاف: إن سوق الإعلان العربية لا يشكل أكثر من واحد في المئة من السوق العالمية إلا أن موقف الدول العربية في مجال البث الفضائي بما تملكه عرب سات من خبرة ومن ثلاثة أعمار في الدار ومن توفّر أكثر من 4 ملايين هوائي موجهة على الموقع الساخن لعرب سات يشاهد أكثر من 20 مليون عربي من خلالها برامجه التلفزيونية، بالإضافة إلى قمر نايل سات وشركة النوا للإتصالات الفضائية المحولة التي تشارك عرب سات في 10 في المئة من أسهمها، يوفّر كل ذلك مع التنسيق الإيجابي بين هذه الجهات، إمكانية لخصام الاستغلال الأمثل للفضاء العربي...

أما صفر فتحدث في كلمته عن ثورة الشبكة في عالم التلفزيون إسمها التلفزيون الرقمي وهي التي ستغني السفن وأقرب بين



عمر شوتز

بدوره شارل صراف تحدث عن تطور خدمات الخليوي ورؤية أريكسون لمستقبل هذا النوع من التخابير والذي سيوصل إلى حد دمج الانترنت والهاتف النقال ما يتيح تطبيقات مذهلة وتخصّص عمن التحديتات التقنية

التي يواجهها الجيل الجديد من الخليوي والبنية الاتصالية المطلوبة لوابقتها.

أما هيري في سور فتحدث عن مشروع سكاي بريدج الذي يؤمن التواصل مع الانترنت عبر الأقمار الصناعية، ما يغطي أزمة عدم قدرة شبكات الاتصالات التقليدية على تحمل الضغط الذي تولده الانترنت عليها، وأثار هذا الموضوع اهتماماً كبيراً خصوصاً بعد المعاهدة التي وقّعها لبنان مع سكاي بريدج بحيث يكون بوابة عبور المشروع إلى المنطقة. وتحدث سور عن المراحل التي قطعها المشروع معلناً أنه سيكون في الخدمة العام 2003 وأكد أنه مكتمل وليس منافساً لكابلات الألياف البصرية بحيث يقتصر دور سكاي بريدج على إصصال طاقات النقل عبر الكابلات إلى المستهلك أينما وجد.

وبعدها تحدث كل من عمر شوتز ولطفي صفر عن صناعة البث الفضائي في العالم



شارل صراف



هيري في سور



لطفي صفر

المؤتمر العربي الدولي



رئيس مجلس الوزراء

سليم الحص

المشاريع الفضائية: مستقبلها؟

مشروع الإتصال عبر الأقمار الصناعية كانت في عز فورتها عندما طرحت في المؤتمر العربي الدولي الأول للإتصالات (AITEC 1999). وخلال عام شهدت هذه الصناعة إنتكاسا عدة أهمها تعرض مشروع إيريدسيوم و ICO، لكن الفكرة العامة لم تسقط واستمرت المشاريع الأخرى باستكمال تحضيراتها لإطلاق خدماتها، ومن المشاريع التي تم عرضها خلال الجلسة السادسة للمؤتمر مشروع الشرق الأوسط العربي ومشروع غلوبال ستار العالمي، وترأس هذه الجلسة د. لويس حبيقة رئيس - مدير عام شركة سويتيل للإتصالات.

كلمة الشرق الأوسط مدير تطوير الأعمال جمال الجروان وعرض فيها خطط الشركة وتفاصيل المشروع الذي يشارك فيه



جمال الجروان

سبعة شركاء ستراييجيين و 11 مشغلا محليا للإتصالات. وقال الجروان إن القمر الصناعي الأول سيطلق منتصف العام الحالي وأن بدء الخدمة سيأتي بعد أربعة أشهر من هذا التاريخ. وتوقع أن تشمل الخدمة ملايين الأشخاص في 99 دولة سيمنحهم تبادل المعلومات والصوت والفاكس والرسائل وتحديد مواقعهم ضمن إقليم التغطية في الشرق الأوسط وأوروبا ومعظم إفريقيا وجزء كبير من آسيا.

أما كلمة غلوبال ستار فقدمها كل من

International Conference
ERICSSON



patronage of the prime minister of Lebanon

H.E. Dr. Salim EL-Koss

2000 Summerland Hotel-Berut

الجلسة الخامسة ويدا من البين. حبيب طرية، فيصل الهدي، عاطف اليوسف، الوزير أنور الحليل (رئيس الجلسة)، سامي الهيدر، مصطفى سماعة وشارل صراف

وعملانياتها كونها تُغني عن استخدام الوصلات الإتصالية على أشكالها ضمن مساحة جغرافية يتراوح قطرها بين 10 و 100 متر، وهي تسمح بتبادل معطيات الصوت والبيانات ما يتيح استخدامها لتطبيقات عدة في المستقبل.



فيصل الهدي

وأنهى هذه الجلسة مصطفى سماعة



مصطفى سماعة

بمحااضرة عن التطبيقات المتعددة لبطاقة الهاتف الخليوي (SIM) في المستقبل وفي غير محصورة بالتأخير بل تطل الخدمات المستقبلية عبر المحمول، التسوق، شراء بطاقات السفر والتنقل والسينما، إجراء الحجوزات، الحصول على المعلومات، الخ..... وعرض الاستلزمات التقنية المطلوبة لتطبيق هذه الخدمات ولتجارب بعض البلدان على هذا الصعيد ومنها السويد، أستراليا، تشيكيا وسنغافورة.

الأجنبية، وعرض تطورات السوق منذ العام 1992 واستنتج أن لبنان في موقع رائد إقليميا بالنسبة للإتصالات. ومن المشاكل التي عرض لها طرية كون وزارة الإتصالات في لبنان منظما للقطاع ومشغلا ومنافسا في الوقت نفسه، ثم تحدث عن مشروع غلوبال كوم الذي يؤمن تبادل للمعطيات والولوج إلى الإنترنت بسرعة عالية في لبنان، وكلفة المشروع 14 مليون دولار.

عاطف يوسف قدم نموذجاً لإصلاح



عاطف اليوسف

طريقة العمل الحكومية ومؤسسات القطاع العام عبر تغيير دور الحكومات وأسلوب الحكم باستعداد التقنيات الحديثة، وهذا من شأنه تفعيل أساليب عمل الحكومات وتقريب خدماتها إلى المواطن عبر الكمبيوتر وتوفير المعلومات وتبادلها ليس بين الحكومة والمواطن فحسب إنما بينها وبين مؤسسات القطاع الخاص وفي ما بين الدوائر الحكومية والمؤسسات العامة نفسها، كما من شأنه خفض الأكاليف وتقديم خدمات إضافية. ومن الخدمات الحكومية الممكن تقديمها إلكترونياً: العناية الصحية، التعليم، الأنظمة القانونية والتشريعية، منح الأجازات والترخيص، تسهيل السيارات، دفع فواتير الهاتف والكهرباء والياه....

تقنية Bluetooth التي عرضها شارل صراف أدهشت الحاضرين بغزالياتها



فست ميار



فرسوا رانسى



جواشيم شامى



فيدا روات

-فرنسوا رانسى، مدير قسم ادارة الترددات والشؤون الدولية في الهيئة الفرنسية للترددات

-فست ميار، نائب رئيس قسم الترددات في المركز الفرنسي للدراسات الفضائية

-بنوا لوفيه، مدير مكتب ادارة الترددات في شركة الكاتيل. وتحدث كل من ميار ولوفيه عن الاتصالات الاحلحة عبر القمر الصناعي.



فاز ميار



بنوا لوفيه



جواشيم شامى



فاسيليوس ميميس

والقضايا المرتبطة بها.

وبلست هاتان الجلسان ان الخبراء الحاضرين فيهما وعدهم 13، اضافة الى نسبة لا بأس بها من المشاركين في المؤتمر، هم من اولئك المعنيين بـ WRC 2000. بسل مسن الاشخاص المؤثرين ضمن فعاليات هذا المؤتمر العالمي. وقد تكلم في الجلسة السابعة تسعة محاضرين هم:

- رياض بعمسون مدير التنسيق بين ادارات الدول العربية لـ WRC 2000، الذي كان له دور فاعل في مناقشات هذه الجلسة لتوضيح مواقف البلدان العربية بالنسبة للمواضيع المطروحة.

- فينا روات، نائب المدير العام لإدارة هندسة الترددات في كندا.

- جواشيم شامى، رئيس الجمعية التحضيرية لـ WRC 2000 في ألمانيا.

The Second Arab International Telecommunication Conference



minister of Lebanon in CO-OPERATION with

Hoss

الجلسة السادسة وريد من ميار: جمال الجروان، رئيس الجلسة دوليس حيلة، شيفان لسكوب وجان مامي



سليم لسكوب



جان مامي

صناعياً تدور على مدار منخفض حول الأرض ومجموعة من 60 بوابة أرضية لتأمين الخدمة وريتها باثنا ودين وللشركتين، وبدأت الخدمة فعلياً منذ أواخر العام الماضي في بلدان عدة.

WRC 2000: جلسة تحضيرية

الجلسان الأخيرتان للمؤتمر تحولتا إلى مؤتمر تحضيرى للمؤتمر العالمي للراديو 2000 الذي يعقد في اسطنبول شهري ايار / مايو وحزيران/ يونيو للقيام، وهو مؤتمر يعقد كل سنتين منذ 1992 لناقشة كافة القضايا العالمية المتعلقة بتقنيات الاتصالات وبشكل خاص موضوع ادارة الترددات



مينا روات مترسة الجلسة السابعة وريد من ميار: بنوا لوفيه، فاز ميار، فرسوا رانسى، رياض بعمسون، جواشيم شامى، جواشيم شامى، فاسيليوس ميميس وفست ميار

الاستخلاصات تحرير وتخصيص وتنسيق



الجلسة الختامية للمؤتمر وتنسيق
رئاسة من رئاسة رئيس الوزراء اللبناني

الجلسة الختامية للمؤتمر وتنسيق من قبل: جمال سليمان، جمال مولوي، رؤوف أبو زكي وسامي البشير

بمناسبة المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات عالت الهيئات المنظمة مؤتمراً صحافياً أذاع خلاله مديرعام مجموعة الإقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي أبرز استخلاصات المؤتمر، ومنها:

«مطالبة البلدان العربية القيام بدور أكبر على المستوى القطري مع ضرورة أخذ البعد الإقليمي في الاعتبار عند إعادة هيكلة قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، بما يسمح بتوسيع هذا القطاع وتمكينه تالياً من اجتذاب الاستثمارات المحلية والإقليمية والدولية. دعوة الحكومات إلى تسريع وتيرة تحرير قطاع الاتصالات عبر تعزيز المنافسة وتشجيع قيام شركات اتصالات خاصة، وإنشاء مؤسسات وهيئات جديدة كهيئات التنظيم وأجهزة مراقبة استخدام الترددات والترخيص لمستخدميها. على أن تتمتع هذه المؤسسات والهيئات باستقلالية تامة تجعلها بمنأى عن العوامل السياسية ما يجعلها قادرة على القيام بالمهام الموكلة إليها».

«إن عملية تحرير قطاع الاتصالات يجب أن تتم في إطار قانون جديد يأخذ بعين الاعتبار الاندماج الحتمي للخدمات التي تقدمها وسائل الاتصالات، إذ لم تعد هناك حاجة لقانونين منفصلين، أحدهما للاتصالات وآخر للإذاعة ووسائل البث الأخرى».

«الاتفاق على أن الإستراتيجية البشرية، استراتيجي إدارة شركات الاتصالات المخصصة في البلدان العربية ليست الخيار الوحيد للمخصصة، إذ أنهنم الضروري التفكير أيضاً بخلفاء عرب بما يعزز تطوير المهارات والوارد البشرية والكفاءات المحلية، ومن الضروري أن تتم التخصصية بعد تقييم دقيق وعادل لقيم الشركات الحكومية القائمة».

«استعرض المؤتمر مشاريع الاتصالات الدولية القائمة مثل «سكاى بريدج» و«غلوبال ستار» وتوقف عند المشاريع الإقليمية القائمة مثل «عرب سات» و«تال سات» و«الغريب» ودعا إلى دعم هذه الأخيرة وتشجيعها وبلورة صيغ لغني إلى تكاملها وليس إلى تنافسها».

«خصص المؤتمر جلسة خاصة للنبحث في «المؤتمر العالمي للراديو 2000» ولا سيما ما يتعلق منها بالترددات. وقد أتاح المؤتمر فرصة لتبادل وجهات النظر والتنسيق لمواقف العربية في مؤتمرات الاتحاد الدولي لا سيما مؤتمر الراديو 2000، الذي يتعقد في اسطنبول تركيا في أيار/مايو المقبل، وقد تم في هذا المجال عرض عدد من أوراق العمل عن مواقف بعض البلدان وتم الاتفاق على متابعة التنسيق وتبادل المعلومات بين الخبراء للمعنيين».

«نوه المؤتمر بأهمية خدمات الاتصالات المتنقلة وبوجوب تصميم الجيل الثالث منها قبل العام 2003 مع أهمية توفيرها في دول عربية من دون استهلاك الكثير من الوقت في اتخاذ مثل هذه القرارات الاستراتيجية. كما نوه بتجربة بعض الدول في هذا المجال لا سيما في دولة الإمارات والمغرب».

الشركة (NGSO - FSS) وخدماتها المختلفة ومراحل تنفيذها.

وشهدت هذه الجلسة المراتونية نقاشات متخصصة إحتدم بعضها وخصوصاً في معرض الرد على ما قاله مارك ميغان من أن البلدان العربية تفاوض أفرادياً مع الهيئات العالمية ولا موقف موحد لديها، فكان ردان قاسيان أحدهما من سامي البشير رئيس المكتب العربي للإتحاد الدولي للاتصالات والثاني من جمال سليمان مدير قطاع الاتصالات في جامعة الدول العربية اللذان أكدا وجود التنسيق العربي الدائم في موضوع الاتصالات وخصوصاً ما يتعلق بإدارة الترددات.

كما تبين بعد مناقشة الأوراق المتعلقة بالأعمال الصناعية أن هذه المشاريع مكملة لكابلات الألياف الضوئية وليست منافساً لها ويمنصر دورها بربط المستخدم بشبكة الألياف الضوئية، ما دعا للإستنتاج الطبيعي بأنه مع توسع شبكة الألياف الضوئية لتشمل كافة المستخدمين سيختصر دور الاتصالات عبر الأعمال الصناعية بالأماكن النائية والملاحة البحرية وما شابه.



ديشال بارا

فيرونيك وبيبيشي

الجلسة الأخيرة كانت مخصصة لبنود مؤتمر WRC 2000 وحاضر فيها كل من:

«فيرونيك وبيبيشي، رئيسة مكتب إدارة الترددات في فرنسا فيليكس كومر للهااتف النقال».

«ميشال بارا، نائب وزير المعلومات وعضو الوفد السوري في WRC 2000».

«بوتالوفيه (للمرة الثانية)».

«وفرنسوا رانسي (للمرة الثانية أيضاً)».

وتحدث كل من لوفيه ورانسي عن

الملفات S30A و S30A-97 WRC.

وانتهت جلسات WRC 2000 بالتاكيد

على أهمية التنسيق العربي لبلورة مواقف

موحدة وتشكيل قوة ضغط في المحافل

الدولية حفاظاً على المصالح العربية،

خصوصاً وأن الترددات تعتبر مورداً نادراً

يجب المراقبة عليه وإدارته بطريقة علمية

واعية. ■

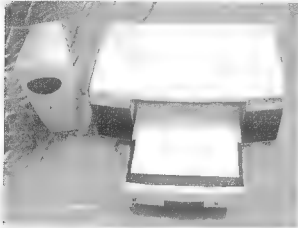


الانارة السعودية
Saudi Lighting

شركة الانارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

ص.ب ٢٥٦٠٩ الرياض ١١٤٧٦ المملكة العربية السعودية تلفون: ٢٦٥١٠١٠ تليفاكس: ٢٦٥٢١٩٤

P O Box 25609 Riyadh 11476 Saudi Arabia • Tel. 2651010 • Telefax. 2652194



إبسون Epson

طابعة احترافية: ستايلس برو 5000 بروف

غالباً ما يتجذّب محللو منتجات الكمبيوتر وخصوصاً الطابعات النافذة للحبر الحديث عن الطابعات الاحترافية، وذلك لأسباب عديدة، أهمها أن هذه الطابعات موجهة لنخبة من المستخدمين المحترفين، بالإضافة إلى ارتخاء ثمنها، الأمر الذي يجعلها بعيدة النال عن كثير من الناس بالإضافة إلى كونها غالباً ذات واجهات استخدام متخصصة ومعقدة، إلا أن إبسون ستايلس برو 5000 تجاوزت كل تلك الحواجز لتتربع على قمة الطابعات الاحترافية ذات الدقة القصوى والمطابقة اللونية التي تجتزع عنها طابعات الليزر الملونة، وهي تستخدم رأس طباعة مايكرو (بيزو الإلكتروني) تصل دقته إلى 1440 X 720 نقطة/بوصة.

وتدعم هذه الطابعة تقنية بوست سكريبت بواسطة جهاز خادم RIP خارجي يشتمل على جميع أنواع منافذ الاتصال المتوفرة في أنظمة الكمبيوتر على أنواعها، ويأتي هذا الخادم مزوداً بقوص صلب سعة 2 جيجابايت وذاكرة 32 ميجابايت ولوحة تحكم يمكن من خلالها السيطرة على جميع أوامر الطباعة وترتيبها وإلغائها كما يأتي مزوداً ببرنامج تشغيل من إنتاج شركة أدوبي مثبت فيه مسبقاً، أما برامج قيادة وتشغيل الطابعة والـ RIP فتأتي على قرص مدمج لدعم نظم تشغيل ويندوز وماكنتوش في آن.

لدى تجربة هذه الطابعة على مختلف أنواع الورق كانت النتائج تفوق التوقعات، وكان التعامل مع عملية التركيب والتشغيل وإدخال الأوراق بسيطاً لدرجة لا يقبل احتمال للخطأ.

أما عيوبها المحيرة فهي تعتمد نظام أربعة أو ستة ألوان حسب رغبة المستخدم وتكاد تكون الطابعة الوحيدة من فئةها التي تدعم

... وتزيج الستار عن حلول طباعة ومسح متطورة

أزاحت إبسون مؤخراً الستار عن أربعة حلول طباعة ومسح جديدة، حيث تقدم لعمالها في العالم العربي خيارات واسعة من حلول الطباعة المتكاملة للعام 2000.

الطباعة بستة ألوان وتأتي عيوبها متناسبة بأحجامها ولها مواضع خاصة لا تسمح بإدخال لون خاطئ، أما بخصوص حجم الورق فيمكن استخدام مقاس A4 ولغاية A3 وبسماكة ورق تراوح بين 65 غراماً للأوراق العادية ولغاية 180 غراماً للأوراق الخاصة بالمحترفين وتتسع صينية تلقيم الورق لـ 200 ورقة من النوع العادي. وتتميز هذه الطابعة بانخفاض ملحوظ في الضجيج خلال الطباعة، ومن أهم مميزات هذه الطابعة النقاء الواضح للألوان، خصوصاً في حال الأرضيات الملونة أو المتدرجة وكذلك طباعة النصوص حيث تتميز بحروف حادة الأطراف تضاهي طابعات الليزر. ولعل المآخذ الوحيد على هذه الطابعة أن سلك التوصيل بين جهاز الـ RIP والطابعة يعتمد على اللنغز المتوازي حيث تكون سرعة نقل اللغات من جهاز الـ RIP إلى الطابعة أبطأ منها عند نقلها من جهاز الكمبيوتر إلى الـ RIP ولكن السرعة العالية جيدة وكذلك وضوح الألوان يجعلانها من أفضل الطابعات الاحترافية على الإطلاق.

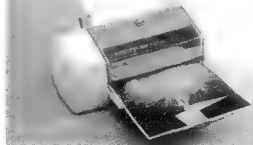
وعرضت إبسون طابعتي ستايلس فوتو 870 وستايلس فوتو 1270 الجديدتين وهما أحدث طرازين من سلسلة طابعات إبسون النافذة للحبر. كما عرضت إبسون أيضاً ماسحتي أكسبريشن 1600 واكسبريشن 1600 برو الجديدتين، بالإضافة إلى الطابعة الليزرية (EPL-N2050) المصممة لوظائف الطباعة ضمن مجموعة العمل.

ويستقبل
جوناثان بيكر،
مدير عام إبسون
الشرق الأوسط،
دسناو صل تقديم
منتجات طباعة
ومسح رائدة في
كافة أنحاء
المنطقة العربية،
وبأسعار
تنافسية جداً. ■

ستايلس فوتو 870



ستايلس فوتو 1270



جليل الشركات

تزوّد دبي للاستثمار ببرنامح Baan

وقّعت دبي للاستثمار عقد اتفاق مع آبي بي أس لتطبيق ودعم حلول برنامح (Enterprise Resource Planning) Baan وتعمل الاتفاقية مع آبي بي أس جزءاً من خطة استثمار في مجال تقنية المعلومات لدبي للاستثمار تبليغ مليوني درهم إماراتي وذلك في إطار التوسعة الكبيرة للقسم المستلكنين في المجموعة.



من اليسار: تفرولز سوكوس مدير عام دبي للاستثمار
واوين تارانيوك مدير عام ASS

هذا وسيسمّم تطبيق حلول Baan ERP في الشركتين التابعةتين لدبي للاستثمار قسم المستلكنين وهما:

مزرعة مرموم للألبان، و united Sales Partner، هذا وقد بدأت شركة آبي بي أس برنامح تدريب مكثف لفريق المشروع في دبي للاستثمار.



تؤكد أهمية الإنترنت كمنسب عمل



جابر لكروا، مدير عام إنتل الشرق الأوسط والريف

أشارت دراسة مستقلة أجريت بطلب من شركة إنتل أن 14 في المئة من الشركات الرئيسية في دولة الإمارات تعتمد على التجارة الإلكترونية في عملها حالياً، بينما تنظر 95 في المئة منها إلى شبكة إنترنت باعتبارها أسلوباً مهماً لإجراء الأعمال.

وفي الوقت نفسه، أشارت الدراسة إلى أن 42 في المئة من الشركات التي شملتها سوف تباشر في عمليات التجارة الإلكترونية في غضون الأشهر الـ 12 المقبلة.

وأشار جليلهور لكروا مدير عام إنتل الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إلى أن نتائج هذه الدراسة، لا تشكّل مفاجأة، حيث أن الإمارات دولة ديناميكية، ورجال الأعمال فيها منفتحون على الحلول الجيدة ويتأقلمون سريعاً مع التقنيات المتطورة.

وأشارت الدراسة إلى أن 88 في المئة من الشركات التي شملتها لديها اتصال بالإنترنت وأن 60 في المئة منها تملك موقعاً خاصاً على الشبكة.

أصغر كمبيوتر دفتري في المنطقة

استطاعت مجموعة IBM للنظم الشخصية أن تحقق نتائج جيدة خلال العام 1999 حيث نمت أعمالها بمعدل 53 في المئة في منطقة الشرق الأوسط ومصر وبباكستان، وذلك حسب تقرير صادر عن شركة IDC والذي تم نشره أواخر شهر شباط/ فبراير الماضي. وقد تصدّرت منتجات (ثيك باد) هذا النمو محققة 107 في المئة عن العام السابق، وتزامن مع هذا الإعلان عن النتائج طرحت IBM مجموعة من أجهزةتها المحمولة (ثيك باد)



سامح فريد يقدم أصغر كمبيوتر دفتري

وعلى رأسها الجهاز الدفتري (ثيك باد 240) والذي يبعد أصغر جهاز كمبيوتر محمول في المنطقة، حيث لا يتجاوز وزنه 2.1 كغ وسماكته 2.5 سم ويتضمّن لوحة مفاتيح كاملة.

وصرح سامح فريد مدير التسويق في مجموعة IBM للنظم الشخصية في منطقة الشرق الأوسط ومصر وبباكستان: «إن الأحوال الاقتصادية المحسنة تجعلنا والحقين من أننا نستمكن من المحافظة على مستويات النمو العالية»، وأضاف: «إنني على ثقة من أن هذه المنتجات ستلقى إقبالاً واسعاً في أسواق المنطقة».



ندشن مقرها الجديد في جبل علي

افتتح الشيخ مكتوم بن محمد آل مكتوم بالنيابة عن الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي للمقر الإقليمي لشركة إيسر كمبيوتر الشرق الأوسط في المنطقة الحرة في جبل علي، والذي سيضاهي الطاقة التخزينية لتصل إلى 3600 متر مربع والطاقة الإنتاجية لتصل إلى 12 ألف كمبيوتر شخصي، حيث يضم المركز الجديد مستودعات التخزين ومصنعا لتجميع الأجهزة ودايرة لخدمات الدعم الفني إلى جانب المكاتب الإدارية. وقد بلغت الكلفة الإجمالية للمعنى 11 مليون درهم إماراتي (3 ملايين دولار).

ويأتي افتتاح المقر الجديد في إطار توجه الشركة نحو التخصص في تطوير الحلول المتكاملة والخاصة بالإنترنت، وسط توقعات بأن تنمو مبيعاتها في منطقة الشرق الأوسط بنسبة تتراوح ما بين 40-50 في المئة هذا العام، مقارنة مع 15 في المئة خلال العام 99.

وأوضح نائب مدير عام إيسر كمبيوتر الشرق الأوسط أن افتتاح المقر الجديد يأتي في إطار توجه الشركة نحو التوسع في توفير الحلول الخاصة بالإنترنت، والتجارة الإلكترونية.

يشار إلى أن شركة Knowledge View المتخصصة في تقديم حلول التجارة الإلكترونية ستمتلك حصصاً في الشركة خصوصاً كونها تمتلك حلاً لدعم اللغة العربية في التجارة الشبكية.

جائزة أفضل موزع لتقنية المعلومات

حصلت مؤسسة الفيصلية للوسائل المتكاملة (إحدى مؤسسات مجموعة الفيصلية) على جائزة أفضل موزع للمعلومات في المملكة السعودية للعام 2000 إثر منح المؤسسة جائزة بهذا الخصوص من مجموعة النشر (أي تي بي) وتم تسليم الجائزة في مدينة الرياض بحضور الأمير محمد بن خالد بن عبد الله الفيصل نائب رئيس مجموعة الفيصلية ونيل بيتيش المدير العام لمجموعة (أي تي بي) ومحمد الصقيع العضو المنتدب للمؤسسة الإلكترونية الحديثة والدكتور رشيد فيرنلج المدير الإقليمي لشركة هيلوت باكرد ومحمد نور المدير التجاري للمؤسسة الفيصلية للوسائل المتكاملة.

وحصلت مؤسسة الفيصلية للوسائل المتكاملة على هذه الجائزة نظير ما قدمته خلال الفترة السابقة من خدمات توزيع أجهزة تقنية المعلومات والتي غطت كافة أرجاء المملكة بحيث توزعت مراكز الصيانة والخدمة على 9 مراكز حيوية تخدم جميع مدن المملكة، علماً بأن عدد المراكز مع نهاية هذا العام ستصل إلى 13 مركزاً، إضافة إلى خدمات متميزة مثل تقديم ضمان لمدة ثلاث سنوات والمساعدة في تسويق الأجهزة الموجودة لدى الموزعين من خلال ربط الموزعين وتوفير عملاء راغبين في شراء الكميات الموجودة لديهم، كما أن المؤسسة تقدم خدمات الصيانة المتحركة، إضافة إلى العديد من الخدمات التي تقدمها في مجال تسويق وصيانة تقنية المعلومات. وتتنوع نشاطات مجموعة الفيصلية في العديد من المجالات من خلال 13 مؤسسة تجارية هي الأغذية والمشروبات والأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية وتقنية المعلومات والعدات الطبية والبتروكيميائيات، بإجمالي مبيعات يفوق 2 مليار ريال سعودي (533 مليون دولار).

الثريا Al-Thuraya

توقيع عقد مع المؤسسة السورية للإتصالات

دخلت شركة الثريا للإتصالات الفضائية، مع المؤسسة العامة للمواصلات السلوكية والسلكية، في شراكة تجارية تصبغ بموجبه المؤسسة السورية مزوداً لخدمات الثريا في سوريا. ويموجب الاتفاق الذي وقع في دمشق، تدخل خدمة نظام الثريا عبر الأقمار الصناعية إلى سوريا نهاية السنة الحالية، لتغطية كافة المناطق السورية النائية.

وقع الاتفاق عن الثريا، محمد حسن عمران رئيس مجلس الإدارة، وعن المؤسسة السورية المهندس مكرم عبيد مديرها العام، (عين وزيراً للنقل في الحكومة الجديدة) بحضور وزير المواصلات السوري محمد رضوان ماريتشي.

وستتولى المؤسسة السورية توزيع وتسويق خدمات الثريا للإتصالات الفضائية في سوريا، بما في ذلك أجهزة الهاتف وشرايح هوية السختم والفوترة وإدارة خدمة الزبائن.

جيل جديد من طابعات الليزر «ليزمارك»

بمناسبة افتتاح فرعها في مصر لتدعيم تواجدتها في المنطقة، افتتحت شركة لكسمارك (المكتب الإقليمي في الشرق الأوسط) فرعها في القاهرة.

وأعلن مسؤولو الشركة أن مبيعات لكسمارك نمت حتى بلغت 3,3 مليارات دولار العام 1998 وأكدوا أن تواجدهم في مصر اليوم هو انعكاس لرؤية لكسمارك «عملاء لدى الحياة».



مسؤول لكسمارك يشرح للمصور تقنيات الطابعات الجديدة

وقامت لكسمارك 6 طابعات ليزر مونوكروم جديدة ذات حلول طباعية بتقنيات متقدمة لمواجهة كافة احتياجات الاستخدام الشخصي أو الشركات المتعددة، علماً أن طابعات أوبترا تشترك في واجهات التشغيل نفسها، ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج وتخفيض أسعار التشغيل نظراً لسهولة التركيب والاستخدام.

الأسوس Comandore One

شراكة مع مجموعة مستثمرين في الشرق الأوسط

في حدث يعكس ازدياد الاهتمام العربي بحلول التجارة الإلكترونية، وقعت كوميرس وان مع مجموعة مستثمرين عرب اتفاقية استراتيجية للتوزيع قضي بتأسيس كوميرس وإن للشرق الأوسط (CIME).

ونتيجة لاتفاق ستصبح CIME أول شركة متخصصة في مجال التجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط، وستشمل خدماتها: الإمارات، قطر، عمان، البحرين، الكويت، السعودية، مصر، الأردن، لبنان، الجزائر، المغرب، تونس وتركيا.

وسيجتلب مجموعة المستثمرين شركة «المستثمر الدولي» في الاتفاقية التي قُربت بملايين عدة، وسيكون المستثمر الدولي الشريك المالي والمستشار الأول لمجموعة المستثمرين، وسيقود الشراكة نحو تأسيس أول بوابة عمليات في الشرق الأوسط، بحيث تصبح موزعاً لتطبيقات الشراء الإلكتروني.

من هنا وهناك

نيسان في نيسان

نشأ في الأعوام الماضية تجارة تسجيل الأسماء على الإنترنت وإعادة بيعها ببالغ كبره للذين يحتاجونها، فيعض هؤلاء «التجار» كانوا يعمدون إلى تسجيل عناوين مواقع باسماء شركات لم تسجل اسمها، ومن ثم يعمدون إلى عرضها للبيع. إضافة للتجارة في الأسماء، حدثت أحياناً حالات سوء تفاهم أو مشكلات طبيعية في استخدام الأسماء أو حتى ابتزازها، وهذه كانت قضية السيد نيسان مع شركة نيسان موتورز. ففي العام 1994 سجل السيد نيسان اسم مجال على الإنترنت Nissan.com، ثم اتبعه العام 1996 باسم مجال Nissan.org، بعدها رفعت شركة نيسان موتورز قضية بوجه السيد نيسان في المحاكم الأميركية، تتهمه فيها بمحاولة استخدام اسمها على الشبكة والمطالبة بسمر خيالي لقاء حصولها على الاسم.

ومن جهة، قام نيسان باستغلال جذوره اليهودية وجنسيته الإسرائيلية، لتوقوف بوجه شركة نيسان عبر حصوله على مساعدة نيل غرينستاتين، محامي العلامات التجارية، للعضو السابق في مؤسسة بايكرو ماكزي، الذي شغل منصب في دائرة الملكية الفكرية في لوس انجلوس وما زالت القضية أمام المحاكم العاليية.

... وورشة شريب

من جهة أخرى، نطّعت «موتورولا ورشة عمل متخصصة في شؤون العناية بالعملاء، لطريق عمل موهجان دبي للتسويق في دائرة التنمية الاقتصادية. واستمرت الورشة ثلاثة أيام، أدارها موظفو «موتورولا» الذين ركزوا على المبادئ الأساسية للشركة في النوعية والجودة (Six Sigma).

وقال إبراهيم خوري مدير جامعة موتورولا الإقليمي في الشرق الأوسط وأفريقيا: «هدفت الورشة الرئيسية خلق بيئة تعليمية لموظفي موتورولا ودائرة التنمية الاقتصادية في دبي، بشكل يصحب في إمكانهم تبادل الطموحات والخبرات في مجال خدمة العملاء».

تصويب

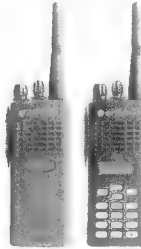
في العدد الخاص عن «الاتصالات العربية» الذي أصدرته والاقتصاد والاعمال» في شباط / فبراير الماضي، نُشرت صورة السيد ابراهيم مطر رئيس شركة الكابلات السعودية في غير مكانها الصحيح. لذا اتقضى التصويب.



Motorola

موتورولا

تكشف النقاب عن أحدث تقنيات الاتصال اللاسلكي



جهاز الـ PO40 و PO80

كشفت موتورولا مؤخراً النقاب عن طرازين جديدين من الأجهزة اللاسلكية التي تطرحها في أسواق الشرق الأوسط تلجبة لزيادة الطلب عليها بشكل مطرد في الأسواق. وتتميز الأجهزة الجديدة من طراز PO80/PO40 وبلتران GP380/360 التي تقدمهما موتورولا لبرامج حلول العمليات التجارية والحكومية والصناعية (CGISS) بأنها تحتوي على تقنيات وتحسينات جديدة خاصة في مجال جودة ونقاء الصوت والذي يعتبر من أفضل الأنواع.

وقال أحمد فهمي مدير تطوير الأعمال في منطقة الشرق الأوسط، ولقد أثبتت أجهزة الاتصال اللاسلكي بأنها وسيلة فعالة للاتصال خصوصاً بالنسبة لعدد من القطاعات في منطقة الشرق الأوسط، ما يفسر الإقبال المتزايد عليها.

« وشفقوش مديراً للتسويق



فادي فشقوش

عن فادي فشقوش مديراً لتسويق المنتجات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة موتورولا. وشفقوش الذي انضم لموتورولا منذ العام 1998 عمل في مركز الشركة في مدينة شيكاغو الأميركية قبل انتقاله إلى فرع دبي. أما الآن فمهمته فشقوش تعزيز منتجات موتورولا وترويج الاستراتيجية الجديدة، للتمثلة بالتركيز على تلبية احتياجات العملاء، نظراً لانتعشه بفترة 10 أعوام في مجالي التسويق والبيع.

Lebanese food
The traditional way



MAROUSH
London

The Flowers
by Lebanese Food

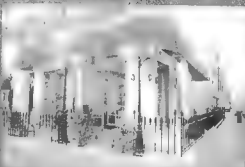


to 2000 and

Lebanese food is a mix of
flavors and textures. It is a
rich and diverse cuisine that
reflects the country's history and
culture. The food is often
prepared with fresh ingredients
and is served in a warm and
friendly atmosphere.

For more information, please
contact us at 0207 224 9339.

RESTAURANT & TAKEAWAY



0207 224 9339

Maroush IV, 43 Edgware Road, London NW2 2NR

Tel: (0207) 224 9339

0207 224 9339

Maroush Juice, 43 Edgware Road, London NW2 2NR

Tel: (0207) 723 5929

0207 224 9339

Beirut Express, 112/113 Edgware Road, London W1

Tel: (0207) 724 2700



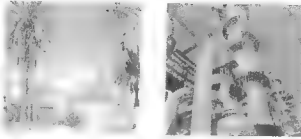
الربحية المنخفضة والأسواق العالمية المتأرجحة تعيد رسم استراتيجية الشركة

كتب كريم سيف الدين

فالقروض المدبولة والجديدة فاقت هوامشها مستوى المدة نقطة أساسية فوق معدل ليبور. وتلك نقطة تحول حسب كل المقاييس» كما يقول أحد كبار المصرفيين المنخرطين في عمليات إعادة الجدولة لقروض شركات «حديد»، «أين رشده»، و«أين زهر»، وترتيب القرض الجديد لصالح «بتروكيما». مضيافاً «ذهبت أيام الهوامش التي تقل عن 50 نقطة أساسية، وربما لزمن طويل».

ماذا حدث لعلاقات الصناعة السعودية؟ وهل في ذلك مؤشر لتغييرات كبيرة داخل الشركة التي يُعتمد عليها في تنمية الصناعة المحلية، وتطوير الصادرات الصناعية غير النفطية؟ هناك مجموعة عوامل خارجية ومحلية تقف وراء وصول «سابك» إلى نقطة تحول رئيسية في عمرها الممتد 24 عاماً أحرزت خلاله موقعاً عالمياً مميزاً في سوق البتروكيماويات وسيطرت على حصة تفوق الـ5 في المئة الآن.

لم يأت ترتيب القرض المشترك الجديد لـ «بتروكيما» إحدى أكبر شركات الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) التابعة (بقيمة 600 مليون دولار) في أفضل لحظات الشركة القابضة الضخمة التي تتحكم بإنتاج البتروكيماويات والحديد على المستوى السعودي والخليجي عموماً، بل جاء في خضم جهود الشركة لإعادة جدولة قسم كبير من قروضها طويلة الأجل (ملياران و500 مليون دولار) والمرتبة في السنوات الأخيرة لصالح توسعات ضخمة في بعض شركاتها الأخرى التابعة. مثلما أن القرض الجديد سيعمل ضمن خطة الشركة للتوسع في إنتاج الإيثيلين، أحد أهم منتجات «سابك» الأساسية. «إنها المرة الأولى منذ سنوات عدة التي تشهد تراجعاً في قوة سابك التفاوضية حيال القروض الضخمة...



الهبوط الكبير

على صعيد النتائج المالية، عانت الشركة خلال العامين الفائتين هبوطاً كبيراً في الأرباح تجاوز مستوى الـ 50 في المئة مقارنة مع أرباحها الصافية العام 1997 الذي يعدّ من أهم أعوامها المالية، حيث شاهدت الشركة مخلفها التشغيلي يهبط من أكثر من 6 مليارات ريال العام 1997 إلى 2,3 و 2,5 مليار ريال على التوالي عامي 1998 و 1999 تبعاً لتراجع حاد في قيمة المبيعات، خصوصاً إلى الأسواق الآسيوية الرئيسية التي تستحوذ على 50 في المئة من صادرات الشركة البتروكيميائية. تلك كانت إرتدادات الأزمة الآسيوية الخائفة التي عصفت في الشرق وأسفرت عن تراجع ترويج في الطلب، وبالتالي في أسعار تلك المنتجات الرئيسية المصدرة، كالبوليمرات (مثل البولي إيثيلين) والسماء، والميثانول. وبرغم بداية للتصعود من الأزمة في شرق آسيا، وعودة الإرتفاع في الطلب، إلا أن مستوى العام 1997 قد يكون من الصعب تكراره، أو حتى الاقتراب الكبير منه على المدى المتوسط.

إعادة جدولة القروض

وكان الأزمة الآسيوية لم تكن للجم أرباح «سايك»، فبحاذا مشكلتها من داخل البيت، في شركتها القائمة، «هندي»، التي تمثل ثراصها الخاصة بصناعة الحديد والصلب، والتي شهدت تراجعا كبيرا هي الأخرى في أرباحها في الفترة نفسها نتيجة انخفاض الطلب المحلي والخليجي على منتجاتها من الحديد الصّنع، علما أن الشركة كانت في خضم توسعة كبرى

إضافة صناعة مسطحات الصلب، ما استلزم اقتراض أكثر من 1,2 مليار دولار من مجموعة بنوك محلية ودولية في العام 1996 لتنفيذ التوسعة. ومع أن مشروع التوسعة سيضيف أنواعاً مهمة من منتجات الصلب لا ينافسها فيها أي مشروع خليجي قائم، إلا أن تراجع الطلب على منتجات الحديد في السنوات الأخيرة، وبالتالي تيدل توقعات التدفق النقدي في السنوات المقبلة، أجبرت «هندي»، و«سايك» من ورائها، على الدخول في عملية جدولة القروض.

ويبدو أن إعادة جدولة قرض «هندي» كانت فاتحة لشعبة المصارف للدخول في عمليات إعادة جدولة لقروض أخرى منحت سابقاً لشركتي «ابن رشيد» و«ابن زهر» التابعتين للتين عانتا ما عانته «هندي» من تراجع في أسعار للنتجات، خصوصاً منتجات العطريات والبولي بروبيلين، التي تسمى «سايك» إلى زيادة حضورها في أسواقها. فقد تمت إعادة جدولة نحو 1,3 مليار دولار من قروض الشركتين بحيث مددت فترة التسديد مع إرتفاع في هوامش الاقتراض بأكثر من 50 نقطة أساسية فوق «ليبور».

وتعتبر عمليات إعادة جدولة القروض

مجمع الزاوي، تغير مصانع العالم في إنتاج البتائول الصناعية



الثلاثة الأولى سابقة في تاريخ «سايك»، لا سيما أنها تمتعت في السنوات الأخيرة التي شهدت زخم برنامج توسعاتها للضخمة (خصوصاً بين الأعوام 1995 و 1997) بمعاملة متميزة في سوق الاقتراض المحلية والدولية. فهي الفترة التي جمعت توافر السيولة في المصارف اليابانية والأوروبية إضافة إلى إرتفاع قدرة الشركة على تسويق منتجاتها المتنوعة من البتروكيميائيات في أسواق ناشئة، خصوصاً في أسواق آسيا. وهي أيضاً الفترة التي وصلت فيها دورة أسعار البتروكيميائيات عالمياً إلى ذروتها قبل إمعانها في الهبوط على خلفية الأزمة الآسيوية منذ العام 1998. وبفعل توسع الشركة في الإنتاج وتأسيس مجمعات ضخمة جديدة، إرتفعت قروضها طويلاً إلى أجل من 13,6 مليار ريال العام 1995 إلى 24,6 ملياراً في نهاية العام الماضي.

الـ MTBE: مفاجأة كاليفورنيا

في ظل هذه التطورات في السوق العالمية للبتروكيميائيات، ظهرت في الأفق بوادر أزمة تزداد بحالة أهد أكبر استثمارات الشركة في السنوات الأخيرة إلى خسارة أكيدة. فقد قررت ولاية كاليفورنيا الأميركية وقف التعامل التدريجي بمادة الـ MTBE، التي إضأت إلى الوجود لرفع نسبة الأوكتان فيها، حتى العام 2002، وذلك بحجة خطرهما على المياه الجوفية في حال تسربها. ومع «القرار جاء على مستوى الولاية، إلا أنه بهدّد بإضعاف هذه السوق على مستوى الولايات المتحدة التي تستوعب نحو 70 في المئة من المادة المنتجة عالمياً، و كاليفورنيا وحدها تستهلك أكثر من 14 في المئة من إنتاج العالمي. وكانت التوسعات للضخمة التي باشرتها «سايك» في السنوات الأخيرة تضمنت إنتاج هذه المادة، وهي وصلت إلى إنتاج نحو 3 ملايين طن سنوياً، ما يجعلها المنتج الأكبر عالمياً بعد



التغيير الإداري: الاستمرارية أولاً

الولايات المتحدة نفسها. وجاء التوسع في إنتاج هذه المادة معتمداً بالذات على السوق الأميركية الضخمة، إلا أن الوضع الحالي أجبر الشركة على إعادة النظر في إمكانية تحويل طاقتها الإنتاجية إلى إنتاج مواد أخرى بأقل الأكلاف الممكنة، وإيجاد أسواق جديدة في أوروبا وآسيا والشرق الأوسط.





الرئيسية لكل منتجات الشركة. ومُنح مدراء وحدات العمل الاستراتيجية صلاحيات واسعة في تطوير عمليات التسويق حسب المنتج وتبعاً لخطط خاصة بكل وحدة أو مجموعة عمل. وهذه الخطوة الجديدة في «سابك» هي محاولة للتركيز بشكل أكبر على عمليات التسويق والاقتراب من العملاء والتعامل مع الأسواق المختلفة بأقل درجة ممكنة من البيروقراطية والمركزية التي كانت تتسم بها عمليات الشركة حتى الأمس القريب.

خفض النفقات: هدف رئيسي

ولا تنفصل استراتيجية وحدات العمل الجديدة، وتجميعها في مجموعات بحسب عائلات المنتجات المختلفة، عن هدف رئيسي هو ترشيد الإنفاق، الذي تسارع العمل على تحقيقه بشكل خاص بعد دخول الشركة في نفق الأسعار المنخفضة لمنتجاتها وتدهور قيمة مبيعاتها خلال العام 1998. فقد أسفرت استراتيجية وحدات العمل عن تجميع تلك العمليات المتشابهة في المجموعات الإنتاجية المختلفة (خصوصاً في إنتاج الإيثيلين والبولي إيثيلين والسماد).

وبالمقابل تم توحيد عمليات المشتريات لكل شركات المجموعة، ما أسفر حتى الآن عن عملية ترشيد واسعة. ويمكن القول أن انتهاز الشركة سياسة إصلاحية في عمليات التسويق باتجاه اللامركزية، وسياسة مركزية صارمة في عمليات المشتريات، هو تماماً عكس ما انتهجه سابقاً. وهذا يعد ذاته يشكل أكبر تبدل في طريقة إدارة الشركة في النواحي التسويقية والإدارية.

ونظراً لدورها الريادي في تنمية الصناعة السعودية، وبالتالي

في خمس مجموعات شبه مستقلة داخل الشركة القابضة ومسؤولة عن عمليات التوسع نحو منتجات جديدة وتتمتع باستقلالية مالية وتكون مسؤولة عن تحقيق أهدافها الإنتاجية والتسويقية، ويجري تقييم أدائها المالي من قبل الإدارة العليا بشكل دوري.

وننتج عن هذا التحول في طريقة إدارة الشركة نوع من اللامركزية التي لم تتوافر سابقاً، خصوصاً أن التوسع الكبير الذي شهدته الشركة في السنوات الأخيرة لم يرافقه تطور إداري يتناسب والحجم الجديد. فقد تم إلغاء شركة سابك للتسويق التي كانت مسؤولة عن عمليات التسويق

لأن يكون الرئيس التنفيذي من الطبيعة نفسها، لا بل قد يساعد الشركة كثيراً على غرار ما هو حاصل في بعض كبرى الشركات العالمية، أن يكون المدير التنفيذي إدارياً أثبت جدارته في قيادة الشركات، على تنوع توجهاتها، ويرغن عن رؤيا واضحة، حسب أحد المراقبين.

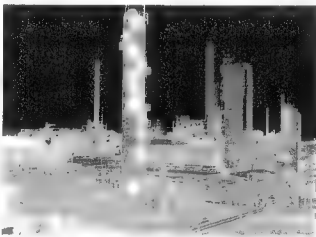
إلا أن الرأي استقر أخيراً على الماضي الذي يمثل استمرارية ضرورية لقيادة الشركة في مرحلة دقيقة، بما لديه من خبرة في تفاصيل شركاتها ونقاط قوتها وضعفها. ويبدو أن اجتماع عوامل عدة سلبية في فترة واحدة، خصوصاً انخفاض الأسعار العالمية للبترولوكيمائيات، وتطورات

سوق الـ MTBE، إضافة إلى وجود الشركة نفسها في منتصف مشاريع توسعة لم تكتمل كلها وظهور بوادر لتراجع في الأداء المالي لبعض الشركات الكبرى التابعة، ساهمت في إقناع أعضاء مجلس الإدارة، وعلى رأسهم وزير الصناعة والكهرباء، مملاً للحكومة السعودية التي تمتلك 70 في المئة من أسهمها، أنه من الأفضل والأكثر حكمة الإبقاء على حالة من الإستمرارية في القيادة، وعدم المغامرة في أي تعيينات غير مالوفة لقيادات الشركة ولتسوية.

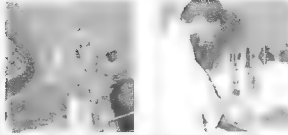
مفهوم الـ SBU: تركيز جديد على عمليات التسويق

وتوافق التعيين الجديد مع تحول أساسي في طريقة عمل الشركة داخلياً، خصوصاً لتأهيل إعادة هيكلة الإدارات المختلفة على أساس للمنتجات، وأحداث مفهوم وحدة العمل الاستراتيجية (SBU). وتخصص كل وحدة من وحدات العمل الـ 33 للخدمة بمنتج، أو عائلة من المنتجات، وهذه أعيد تجميعها

الشركة	المواد المنتجة	الطاقة السنوية (بآلاف الأطنان)	عام بدء الإنتاج
شيفرون السعودية للبترولوكيمائيات	البترولوكيمائيات	480	2000
شركة التصنيع الوطنية	بروبيلين، بولي بروبيلين	400	2002
الشركة السعودية للميثانول، البوتلينديول	وحمض الأسيتك	1,050	2003
شركة الخليج للصناعات البوتلينديول والليك	النيوبيرايد	60	2003



صند: الإستثمار في الـ MTBE تعرض لكسبة في الطاب



معالجة البترول في السعودية

ويشكل فديغوك الطلب المتوسع في السنوات العشر الماضية. فبعض الدول (مثل كوريا الجنوبية وتايلاند وماليزيا والفلبين) بدأت تحصل من مستورد صافي للبتروكيماويات إلى مصدر لها، فيما تؤدي أسعار البترول المنخفضة (كما حصل العام 1998) إلى ارتفاع جانبية إنتاج البتروكيماويات عن طريق مادة «النافثا» البترولية في العديد من الدول الأميركية والأوروبية، ما يضيف منتجات بتروكيماوية موسمية تزيد في الطاقة الإنتاجية العالية.

الأسواق الكبرى: نحو الانكماش الذاتي

تتمتع سوق آسيا حالياً أكثر الأسواق العالية قابلية للنمو في الطلب على منتجات البتروكيماويات (خصوصاً الأليفينات) بسبب حجمه الضخم وازدياد وتيرة النمو الاقتصادي في الصين والهند بشكل خاص. إلا أن ارتفاع الطاقة الإنتاجية العالية في هذه المنتجات.

كما أن توقف الصين أخيراً عن استيراد السمسار وخفض الهند استيرادها من هذه المواد، تشكل تهديداً مباشراً لـ«دسايك». فالشركة تعتبر من أكبر مصدري السمسار في العالم (80 في المئة من منتجات السمسار يتم تصديرها) بينما تستوعب الصين والهند 60 في المئة من البورويات المتاجر بها عالمياً.

وتضاف هذه الحقائق إلى الهاجس الكبير للتعليق بإنتاج مادة الـ MTBE، واحتمال إغلاق السوق الأميركية، أكبر أسواقها على الإطلاق، أمامها في المستقبل القريب، وهي المادة التي تعتبر أحد أهم إضافات الشركة إلى لائحة منتجاتها وأكثرها تصديراً إلى الخارج.

بملايين الريالات السعودية		1998	1999
توجدات	74,503	81,228	
حقوق السامعين	27,848	29,758	
القروض طويلة الأجل	19,613	24,675	
البيعات	19,934	20,554	
النفقات التشغيلية	3,245	2,989	
تكلفة المبيعات	14,335	14,992	
الدخل الصافي	2,021	1,911	

سوق البتروكيماويات: سوق الهوامش إلى انخفاض

رغم دخولها في دورة جديدة من الأسعار المرتفعة ابتداءً من منتصف 1999، تواجه سوق البتروكيماويات على المدى الطويل انخفاضاً في الهوامش خصوصاً في منتجات الأليفينات، وهي تلك المعتمدة على مادتي الإيثيلين (ETHYLENE)، التي تنتجها «دسايك» بخرارة، والبروبيلين (PROPYLENE) اللتين تخطط للتوسع في إنتاجهما، بسبب إزدياد الطاقة الإنتاجية بشكل كبير في معظم المجموعات الرئيسية من البتروكيماويات في عدد من دول العالم (خصوصاً في جنوب شرق آسيا وأوروبا الشرقية وأميركا الجنوبية والخليج العربي).

إير حجاب، مسؤول في تصنيع المنتجات البلاستيكية



في تنمية المهارات الصناعية المحلية، وتبعاً لارتباطها الوثيق بالقطاع العام، تعتبر «دسايك» من أكبر المؤسسات السعودية لجهة تشغيل العمالة السعودية وتدريبها، بعد أن اكتسبت سمعة عالية (لا تضاهيها إلا «أرامكو» السعودية) لجهة استقطابها للعمالة المحلية، حيث بلغ عدد السعوديين العاملين فيها حالياً أكثر من 11 ألف موظف أو نحو 70 في المئة من العمالة الإجمالية. إلا أن ظروف التراجع في البيعات، والاتجاه نحو ترشيد الإنفاق، أدت إلى تجميد عمليات التوظيف، فيما ألحقت أكثر من 500 وظيفة قائمة مقابل تعويضات سخية. وحسب بعض المطلعين على أحوال الشركة، فإن عمليات التوسع في المستقبل القريب ستعتمد على القاعدة القائمة من العمالة المحلية والوافدة فيما لا يُستبعد حدوث المزيد من عمليات خفض في إعدادها.

ويبدو أن سياسة خفض النفقات التي تنتهجها إدارة الماضي حالياً، نجحت في تحقيق الهدف، حيث تراجعت النفقات التسويقية والإدارية بشكل ملحوظ (بمعدل 8.5 في المئة) بين العامين 1998 و 1999. هي سياسة ضرورية في كل الأوقات لمواجهة تحديات التشذيب في الأسواق العالمية التي تستوق فيها سايك، منتجاتها، لضمان استثمارها في الربحية العالية التي اتسمت بها خلال عقد التسعينات وبلغت ذروتها العام 1995. لكن ربحية الشركة ورفعة تراجعا وصحتها السوقية في مجالها الحيوي، أي البتروكيماويات، ستكون عرضة لمجموعة تصديات على المدى المنظور تحتاج معها خطوات الشركة إلى أن تكون أسرع من خطى التطورات لضمان موقع متميز في الربحية والحصة السوقية.



أين رهدا، المعطريات تُشغل مصانع جديدة إلى المملكة

الشركات العاملة في المملكة، مدعومة لأنها تفل كثيراً عن السعر العالمي، فيما تعتبر المملكة أن السعر يمثل خفضاً بمقدار كلفة الشحن والتخزين الضرورية في حال تم تصدير الغاز.

التطور التقني: التهديد الكبير

ومع أن حصول المملكة على عضوية المنظمة قد يكون مشروطاً بإحداث إصلاحات معينة، كرفع سعر الغاز، ما سيخفض من الميزة الرئيسية لـ «سايك»، إلا أن الخطر الأساسي الذي قد تواجهه الشركة في المدى القريب يكمن في التطور التقني السريع في مجال البتروكيميايات والذي قد يزيل أي ميزة هيدروكربونية تتمتع بها الشركة الآن. فالتطورات الكبيرة في تقنيات استخراج الغاز الصناعي من الغاز الطبيعي التي طورها مجموعة من شركات الطاقة العالمية، إضافة إلى تطوير المصانع الضخمة لإنتاج الميثانول (بطاقة قد تصل إلى 5 آلاف طن يومياً للمصنع) تندر بانخفاض كبير في سعر الميثانول، الذي تصدر سايك 75 في المئة من إنتاجه. ومع الانخفاض الكبير في سعر الميثانول، يصبح بالإمكان تحويل بعض مشتقاته إلى إيثانول، وهو يشكل بديلاً جيداً لمادة الـ MTBE من الناحية البيئية، كما يصبح بالإمكان أن ينافس في السعر.

وتتضمن البحوث الحالية على

ما زالت «سايك» تتمتع بسعر تنافسي كبير في لقيمها الرئيسي من الغاز والذي يشكل 50 في المئة من تكاليف الإنتاج الكلية. وتعتبر هذه الميزة من نقاط الخلاف الرئيسية المطروحة على جدول المفاوضات بين المملكة العربية السعودية وأعضاء منظمة التجارة الدولية التي تسعى المملكة للحصول على عضويتها هذا العام. وتعتبر بعض الدول الأعضاء، كالولايات المتحدة، أن أسعار اللقيم الممنوحة لـ «سايك» وغيرها من

أسعار «اللقيم»: مدعومة أم تنافسية؟

وبينما ترتبط هذه التحديات في شكل رئيسي بحركات الأسواق وقدرتها على التوسع في العرض والطلب، تبقى الميزة الرئيسية لـ «سايك» في أسعار «اللقيم» من أنواع الغاز الذي تتلقاه من أرامكو السعودية، خصوصاً البروبان (PROPANE)، للميثان (METHANE)، الإيثان (ETHANE)، والبيوتان (BUTANE)، وغاز البترول للسيل (LPG). فبرغم ارتفاع أسعاره العام 1998،

توجهات عالمية في سوق البتروكيميايات

- عودة الانتعاش إلى سوق البولييمرات (مثل الـ PE، LDPE، HDPE) واحتمال وصول الأسعار لمتها في الأعوام 2003-2004
- ارتفاع الطلب العالمي على مواد البوليستر والبولي بروبيلين (PP)
- دول أميركا الشمالية وأوروبا الغربية تتحول من مصدر إلى مستورد لـ PP و LDPE خلال العام 2003.
- دول جنوب شرق آسيا تتحول من مستورد إلى مصدر لـ PP و LDPE خلال العام 2003.
- الصين: من أكبر أسواق العالم وأكثرها نمواً في الطلب تتوقف عن استيراد سمار البوري.
- كوريا الجنوبية: أكبر مصدر في العالم مادة الـ PP، وتنافسها على هذا الموقع المملكة العربية السعودية.
- مادة الـ MTBE: احتمال توسع استهلاكها في الدول الأوروبية وانخفاضها في الولايات المتحدة.
- تحول الإنتاج من مواد الـ PP إلى دول الخليج وجنوب شرق آسيا.
- إيران: تنوي إقامة صناعة ضخمة من البتروكيميايات (الطاقة الإجمالية من مواد المعطريات، الميثانول، الـ MTBE والبوليمرات تستصل إلى 31 مليون طن سنوياً خلال العام 2005 في مقابل 13 مليون طن سنوياً في العام 1998).
- قطر: التوسع في إنتاج مواد البولي إيثيلين (PE) والـ EDC.



الـ PVC التي تدخل بدورها في صناعة القوارير البلاستيكية. ويُعتقد أن ارتفاع الطلب على بعض أنواع البتروكيميايات في المستقبل، خصوصاً تلك المستخرجة من غاز البروبان، ستحفز تطوير تقنيات التحويل المباشر إلى مواد كيميائية تختصر المراحل المعقدة التي تمر بها حالياً.

ومع أن «سابك» بدأت تهتم بعمليات التطوير والبحث التقني بشكل جدي، خصوصاً بعد إنشاء مجمعها الخاص لهذا الغرض العام 1994، إلا أن إنفاق الشركة على عمليات البحث والتطوير لا يتعدى 0.5 في المئة من إجمالي المبيعات، مقابل معدل عالمي يصل إلى 4.5 في المئة. وفي ظل التحديات القائمة والمتوقعة ستمد الشركة نفسها في موقع صعب، خصوصاً أن مزايها الرئيسية قد تبدأ بالتلاشي مع مرور الزمن، ما لم تنفق بسخاء على عمليات التطوير لتقنيات ومنتجات جديدة.

سابك: خطوات جادة للحفاظ على الموقع

إن تسارع الأحداث في العامين الماضيين، وتنبه الشركة إلى إمكانية خسارتها بعض أهم مكتسباتها في سوق البتروكيميايات العالمية، مجّل من تنفيذ بعض الخطوات الاستراتيجية التالية، إصناع قاعدة الإنتاج الأساسية، خصوصاً بعد التوسع في المنتجات القائمة على داتي البروبان واليوتان وهي منتجات كانت حتى بعض سنوات خلت تنفج بكميات قليلة نسبياً. وستفيد هذه السياسة في تنويع باقة المنتجات النهائية التي يمكن أن

الأوروبية أخيراً في استخراج مادة الـ VCM من الأيثيلين مباشرة مختصرة بذلك مرحلتين في هذا المجال، وتدخل هذه المادة، التي تنتجها سابك بكثافة، في مجال تصنيع

عملية التحويل المباشر للغازات الرئيسية إلى مواد كيميائية من دون المرور بالمرحل المختلفة التي تحتاجها حالياً، والتي ترفع من أرباحها. وقد نجحت إحدى الشركات

المنتجات الكيميائية والبتروكيميايات

المنتجات	المادة الإنتاجية السوية (بعد إتمام التوسعات) (بآلاف الأطنان)	ملاحظات
الأيثيلين	5.300	- 8 في المئة من الإنتاج العالمي
ليثانول	3.790	- 75 في المئة يتم تصديره
المتريول (BTX)	875	- يدخل في صناعة البوليستر
MTBE	2.700	- نمو سنوي في الطاقة الإنتاجية بمعدل 32 في المئة
بروبيلين	895	- 13 في المئة من الإنتاج العالمي
ستاييرين	950	- 93 في المئة من الإنتاج يتم تصديره
إيثيلين غلايكول (EG)	1.855	- نمو سنوي في الطاقة الإنتاجية بمعدل 53 في المئة
PTA	350	- يدخل في صناعة الكوتشوك والإطارات والسجاد
الصودا الكاوية	670	- 20 في المئة من الإنتاج العالمي
EDC	840	- يدخل في صناعة البوليستر
إيثيلين هكسانول	190	- ينتج لأول مرة في الشرق الأوسط
VCM	390	- يدخل في صناعة البوليستر
بولي إيثيلين	2.435	- تدخل في صناعة المنظفات والورق والنسج وتكرير البترول
بولي بروبيلين	900	- يدخل في صناعة الـ VCM
PVC	324	- تدخل في صناعة الـ PVC
بوليستر	154	- يدخل في صناعة الـ PVC
بوليسترون	135	- أنواع الطاقة الإنتاجية بمعدل 4 ملايين طن حتى العام 2001
ميلاين	50	- 70 في المئة من هذه المواد (البوليبرامات) تصدّر إلى الخارج
أمونيا	2.030	- 80 في المئة من منتجات السماد تصدّر إلى الخارج
يوربا	2.616	- تصنيع سابك أكبر مصنّر في العالم بعد روسيا في خلال سنوات
فوسفات مركب	800	
وسائيل		



تقوم على هاتين المادتين محلياً وعالمياً.

تتمتع أسواق جديدة، خصوصاً السوق المحلية التي تكاد تقتصر اهتمام دسايه بها الآن على تسويق البوليميرات، أو المواد الأولية التي تدخل في تصنيع البلاستيك، والسماد. ويصير القرار للخطأ أخيراً إضافة الوقود العالي من المصاحص، إلى جانب الوقود العادي، مساهمة كبيرة في تصريف قسم لا يستهان به من مادة MTBE في السوق المحلية. ويجري التركيز على فتح أسواق جديدة لهذه المادة في شبه القارة الهندية وأوروبا، والإرتباط طويل الأجل في عقود تصدير إلى تلك الأسواق.

الدخول في عمليات تصنيعية أمامية (Downstream)، يعتبر دخول شركة دابن حيان، إحدى شركات دسايه التابعة، في مجال تصنيع المنتجات النهائية (مثل الجلود الصناعية وورق الجدران) دليلاً على توجه الشركة نحو الصناعات ذات القيمة المضافة وتطوراً في السياسة التسويقية للمنتجات بحيث يتم التواجد في الأسواق النهائية وليس الوسيطة فقط.

الدخول في مشاريع مشتركة خارج المملكة، تمتلك دسايه الآن 35 في المئة من شركة مصرية مصرية مشتركة لتصنيع العديد وستبدأ بالإنتاج العام القليل، ويعتبر ذلك الدخول الأول للشركة في شركات خارج حدود المملكة، وهي خطوة جديدة في الوصول إلى الأسواق والإرتباط الاستراتيجي بها. ولاستيعاد دخولها في شركات بتروكيميائية في الشرق الأقصى، خصوصاً في الصين، في المستقبل القريب.

قطعت دسايه خطواتاً كبيرة في تطوير صناعة بتروكيميائية ذات مستوى عالمي، وفي إثبات وجودها كإحدى المؤسسات الصناعية العربية الأكثر نمواً وريحية في مجال الصناعات الأساسية، إلا أن جملة التحديات القائمة، وخصوصاً المرتبطة بالمخافسة الشرسة وثقلات ومفاجآت الأسواق العالمية، والطور الكبير في تقنيات الإنتاج، قد تجبر إدارة الشركة على إعادة ترتيب أولوياتها وربما خلق أولويات جديدة لضمان حضورها القوي في عالم البتروكيميائيات، وهي مدعوة إلى تطوير ميزات خاصة جديدة تعوض تدرجها عن ميزة الكلفة المنخفضة للمواد الأولية والتي قد تبدأ بالذوبان في المستقبل القريب. ■

بدأت دسايه العام 1995 بسعر 336 ريالاً أسهمها، لكن ذلك سرعان ما تغير عقب إعلان الشركة لتناقصها للعام 1994 والذي أظهر ارتفاعاً في الدخل الصافي بمعدل 95 في المئة عن العام 1993، حيث وصلت الأرباح إلى 4.4 مليارات ريال، وتلا ذلك أداء قوي للشركة في العام 1995 وترافق ذلك مع ارتفاع سعر السهم إلى 170 ريالاً خلال النصف الأول من العام، ومع أن النصف الثاني من العام 1995 كان فترة تذبذب في سعر السهم، لكن التوجه العام في السعر كان إلى الأعلى بحيث وصل سعر السهم في بداية العام 1996 إلى نحو 190 ريالاً. ويعد العام 1996 من الأعوام الصعبة في عمر الشركة، إذ وصلت الأرباح إلى 4.4 مليارات مقارنة مع 6.3 مليارات ريال في العام 1995، وأثر ذلك في سعر السهم بشكل مباشر إذ هبط إلى معدل 170 ريالاً خلال النصف الأول من العام، لكنه عاود الارتفاع مستفيداً من التحسن الاقتصادي العام في المملكة، واستمرت نزعة الارتفاع في سعر السهم خلال العام 1997 إلى أن وصلت الأزمة الأسبوعية إلى أسوأ مراحلها خلال الربع الأخير من العام، وجاءت أسعار النفط المنخفضة في الفترة نفسها لتطحن بآرباح الشركة وسعر سهمها الذي هبط من مستوى 240 ريالاً في تشرين الأول / أكتوبر 1997 إلى أقل من 130 ريالاً في الربع الأول من العام 1999. وتأثر سعر السهم في تلك الفترة بانخفاض أرباحها من 4.6 مليارات ريال في العام 1997 إلى ملياري ريال في العام 1998، من جهة، والتوجه الذي أصاب سوق الأسهم السعودية خلال العام 1998 نتيجة استمرار التراجع في أسعار البترول وأثر ذلك على الإنفاق الحكومي وعوائد الصادرات، من جهة أخرى، لكن سعر السهم عاود الارتفاع مجدداً وهو اليوم يقف عند معدل 212 ريالاً.



وهي الآن، لم يصدر عن الشركة أي إعلان حول نيتها توزيع أرباح على المساهمين، والسؤال المهم الآن هو: هل سيكون أداء السهم خلال العام الحالي باستثنى نفسه العام 1999 أم أفضل، هناك عاملان رئيسيان سيكون لهما تأثير كبير في هذا الجدل: أولاً تحركات البترول في الأشهر القليلة المقبلة عقب الإجتماع المقرر لوزراء نفط دول الأوبك، وثانياً، قدرة الشركة على المحافظة على النمو القوي في الإيرادات والربحية الذي شهدته الشركة في النصف الثاني من العام 1999. فأي قرار يتخذه الوزراء بزيادة حصص الإنتاج سيكون له أثر سلبي على سهم الشركة نظراً إلى أثر ذلك في خفض أسعار النفط العالمية وبالتالي خفض سيولة سوق الأسهم، بينما سيكون لذلك أثره كذلك في رفع جاذبية إنتاج البتروكيميائيات من مادة الناфта البترولية في بعض الدول وبالتالي زيادة الطاقة الإنتاجية العالمية وخفض أسعار البتروكيميائيات.

* (تحليل من شركة زنا للإستثمار)



العضو المنتدب في سابك المهندس محمد الماضي:

إعادة جدولة بعض القروض دليل ثقة بمركز «سابك» المالي

أبرت الأزمة الاقتصادية في شرق آسيا بشكل مباشر في التراجع العام الذي أصاب مبيعات الشركات، وبالتالي ربحيتها، فلم يتعد ربح «سابك» الصافي للعام 1998 الـ42 في المئة من ربحيتها في العام 1997.

وفي خضم هذه التحديات، شهدت «سابك» تغيراً إدارياً مع خروج إبراهيم بن سلمة، العضو المنتدب السابق وأحد مؤسسي الشركة، وتولي المهندس محمد الماضي دفة القيادة مكانه. والماضي ليس غريباً عن «سابك»، حيث عمل في أقسامها المختلفة منذ بداياتها الأولى، وتولى منصب مدير إدارة المشاريع فيها مباشرة قبل انتقاله إلى منصبه الجديد، وسيكون له دور رئيسي في رسم استراتيجية الشركة في العقد المقبل، وفي تحقيق الشركة لاختراق نوعي، يتمثل في تقنية جديدة ومطورة، وتنظيم إداري كفوء يتماشى مع توسعها خصوصاً أنها حققت فعلاً الاختراق الكمي، مع نجاحها اللافت في الإنتاج والتسويق العالمي.

«الاقتصاد والأعمال» حاولت المهندس محمد الماضي حول واقع الشركة ومستقبلها وطريقة مواجهتها للتحديات العالمية والإقليمية في سوق البتروكيماويات والحديد،

وهذا الحوار:

أصبحت الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) علامة اقتصادية مميزة للمملكة العربية السعودية، بعد نجاحها في اختراق الأسواق العالمية واستحوادها على حصة تزيد عن 5 في المئة من السوق العالمية للبتروكيماويات. وبعد مسيرة 24 عاماً تعتبر «سابك» الشركة الأولى في أسواق الأسهم العربية لجهة حجمها السوقية الذي يتجاوز حالياً 44 مليار ريال (أكثر من 11,5 مليار دولار)، أي نحو 20 في المئة من القيمة السوقية الإجمالية لسوق الأسهم السعودية، ما جعلها من علامات الاقتصاد السعودي المرتبط، أساساً بسوق المواد الهيدروكربونية بما يملكه ذلك من ميزة تنافسية في الإنتاج والتصدير الكبيرة في أسعار السلع النهائية.

فعلى الرغم من تسويق «سابك» لمزيد من الكميات المنتجة خلال العام الماضي (تجاوزت 20 مليون طن) استمرت الأرباح في التراجع للعام الثاني على التوالي إثر تراجع الطلب ومعه تراجع الأسعار في العامين الماضيين، وقد

٥ وحدات العمل الاستراتيجية لتركيز الأعمال وتسريع اتخاذ القرارات

٥ أسواق الـ MTBE العالمية تتوسع رغم التراجع في الطلب الأمريكي

٥ «حنيد» من «صلب» عمل سابك

■ تسعون إلى إنتاج 35 مليون طن في نهاية العام 2000، وهذه الكمية تمثل تقريباً ضعف إنتاجكم منذ خمس سنوات، كيف تنوون تسويق هذه الكمية الضخمة في فترة الركود النسبي في الطلب العالمي؟
□ لا يمكن مقارنة الإنتاج الحالي بالإنتاج العام 1995، فإننتاج «سابك» يتنامى بمواكبة زيادة الطلب العالمي ودمو الصناعة والملاءمة مع استراتيجيات الشركة الرامية للاضطلاع بدور قيادي في أسواق منتجاتها.
و«سابك» - كأي شركة إنتاجية - تستشرف الأوضاع الاقتصادية العالمية، وتستدقّر متغيرات الدورة الاقتصادية، أخذة في عين الاعتبار واقع وآفاق الأسواق وتوقعات نموها.

■ ما هو دور وحدات العمل الاستراتيجية (SBU's) ومجموعات العمل التي تضم هذه الوحدات في إعادة رسم استراتيجية الشركة؟ وهل ستكون هذه المجموعات بداية لسياسة لامركزية إدارية في الشركة، خصوصاً في مجال تطوير وتسويق المنتجات؟

□ تستهدف هيكلية عمليات «سابك» وفق مبادئ (وحدات العمل الاستراتيجية) جميع مختلف الأنشطة والعمليات لتحديد مركز اهتمام واضح، ووضع الأهداف المنشودة، وتطوير الاستراتيجيات وبرامج العمل اللازمة لتحقيقها. وقد قسمت وحدات العمل إلى مجموعة وحدات يرأس كل منها (نائب رئيس)، وأدرجت جميعاً في خمس مجموعات رئيسية هي: الكيميات الأساسية، الكيميات الوسيطة، الأسمدة، المعادن، البوليمرات. وهذا النهج يرمي إلى تركيز الأعمال، وتكاملها، والاستثمار الفاعل للثروات البشرية والطاقات المتاحة، وتفعيل العمليات بصورة تسهم في تقليل الخسائر، وإضفاء المزيد من الميزات التنافسية، وتنمية قنوات ووسائل الاتصالات، ومنح عمليات اتخاذ القرار المرونة والسرعة المنشودتين.

■ هل ستدخل «سابك» في شركات عملية وخارجية لإنتاج مواد ثانوية (Down Stream)؟ وما هي أهم الأسواق والمواد المرشحة لذلك؟

□ الشركات المحلية قائمة بالفعل انطلاقاً من حرص «سابك» على تنمية السوق المحلية في إطار الأولويات الممنوعة لها. وقد كانت «سابك» واثدة في إشراك القطاع الخاص الوطني في رؤوس أموال بعض مجمعاتها الصناعية مثل (غاز)، (إبن حيان)، (إبن رشد). كما تسهم «سابك» في رؤوس أموال العديد من شركات التنمية الصناعية الوطنية مثل (صدق) و(نعام) وغيرها.

■ ما هو نصيب السوق المحلية وأسواق المنطقة من حجم إنتاجكم؟ وهل تشكل هذه الأسواق أهمية استراتيجية في خطكم المستقبلي؟
□ تشكل السوق المحلية وأسواق المنطقة العربية الخليجية نحو 40 في المئة من حجم مبيعات «سابك»، وهي سوق استراتيجية يحكم الموقع الجغرافي والعلاقات التكاملية.

■ ما هي إمكانيات تأجيل الشركة لبعض المشاريع التوسعية المقررة، خصوصاً أنك تقومون حالياً بإعادة جدولة بعض القروض طويلة الأجل لمشاريع قيد التنفيذ؟

□ مشاريع التوسعة يجري تنفيذها وفق جداولها الزمنية المخططة. لأن هذه المشاريع تقوم على دراسات جدوى مستفيضة، تأخذ في عين الاعتبار تحولات الدورات الاقتصادية.

■ شهدت نتائج «سابك» المالية تذبذبات عالية في الأعوام الأخيرة تبعاً لظروف الأسواق الدولية، ما هي أهم الوسائل المتاحة حالياً وفي المدى البعيد لخفض هذا التذبذب؟

□ سبب تذبذب الأوضاع الاقتصادية الدولية، والأزمة التي أصابت دول شرق آسيا، والانخفاض الحاد الذي طرأ على الأسعار العالمية للمنتجات، ما كان له تأثيره على نتائج جل الشركات الدولية ليس «سابك» وحدها.

وانتهجت «سابك» استراتيجية منظمة لامتصاص هذه التأثيرات قدر الإمكان، بتحسين إنتاجيتها ورفع كفاءتها، وتطوير قدراتها التقنية، وفتح منافذ تسويقية جديدة، والسعي لإبرام الاتفاقات طويلة الأجل مع المستهلكين، والعمل الدائب لتوازن العمليات الإنتاجية.

■ تشير نتائج الربع الثالث من العام 1999 إلى استمرار النزعة في تراجع أسعار البترول وكيمياتها عالمياً على الرغم من ارتفاع الكمية السوقية بمعدل 5 في المئة في هذه الفترة مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، هل تعتقدون أن دورة الأسعار المنخفضة سوف تنتهي مع العام 2000، أم أن الأسواق العالمية ستقلص مع معدلات أسعار أقل على المدى المتوسط؟

□ الأسعار العالمية بدأت تحسن مقارنةً بالعالم 1998، وهو ما عكس ارتفاع أرباح «سابك» في الربع الأخير من العام 1999، وتتوقع أن يشهد العام 2000 مزيداً من الارتفاع النسبي بإذن الله، كما نطمح لأن تعود الأسعار إلى معدلاتها العالمية وفق قواعد «الدورة الاقتصادية»، ليوكب ذلك ارتفاع معدلات «سابك» الإنتاجية والتسويقية، ويلتقي تطلعاتها، ويحقق العوائد المنشودة لصالح وطنها ومساهمتها.

■ هل لديكم خطة واضحة لخفض التكاليف الإدارية بنسبة معينة لتعويض عن تراجع الإيرادات في الأعوام القليلة المقبلة؟ وهل جاءت التغييرات القيادية الأخيرة في إدارات الشركات التابعة ضمن هذه الخطة؟

□ نعم. هناك خطة قصيرة المدى، وأخرى طويلة المدى لتحسين الربحية، وهناك مشاريع عديدة لتوحيد الكثير من الأنشطة في «سابك» وشركاتها، كغذ بعضها مثل (برنامج المشتريات للوكدة)، والبعض الآخر قيد التنفيذ، كما أن هناك برامج أخرى قيد الدراسة.

أما التغييرات الإدارية التي شملت إدارات الشركات التابعة لـ «سابك»، فتأتي في إطار مبدأ (التنوير الوظيفي) الرامي إلى الاستثمار الأمثل للكوادر، الأمر الذي يساعد على زيادة الإنتاجية وتطويرها.

أما إعادة جدولة بعض القروض مثلاً، فلا تعني عدم الثقة في نجاح المشروع، بل تؤكد الثقة في مخانة المركز المالي للشركة، والثقة في توجهاتها ونجاح عملياتها.

■ يشير أحد التقارير المتخصصة في البتروكيماويات إلى أن على كبار المنتجين الخليجين إعادة النظر في سياساتهم التصديرية إلى الأسواق العالمية نفسها من ازدياد المنافسة بين هؤلاء المنتجين في تلك الأسواق. كيف ستواجهون هذه الظاهرة مستقبلاً في ظل ارتفاع المنافسة الخليجية والمحلية لمنتجاتكم البتروكيماوية، مثل البروبيلين والبطاريات؟

□ السوق العالمية كبيرة ونامية، ومشاريع البتروكيماويات الخليجية القائمة والمخططة على المدى المنظور تقل مصتها في هذه السوق عن نسبة 10 في المئة وهي نسبة ضئيلة قياساً بحجم الإنتاج النفطى للدول العربية الخليجية، ولا بد أن يسلم العالم الصناعي بجدوى توطئ الصناعات قرب موارد خاماتها. وعندهئ تكون للدول العربية الخليجية الأولوية في الصناعات البتروكيماوية.

الماضي: نتوقع أرباحاً أعلى في العام الحالي

وتحتل المملكة العربية السعودية المرتبة الأولى في إنتاج البتروكيماويات على الساحة الخليجية، وبالتالي فإن الحديث في هذا الجانب لا يكون من المنافسة بقدر ما ينبغي أن يكون حول تنسيق السياسات الإنتاجية والتسويقية، وتعزيز العمل المشترك في هذا الجانب.

يشار إلى اعتراف سابك بالمشاركة في مجمعات صناعية عدة مقامة برؤوس أموال خليجية مشتركة، منها في مجال البتروكيماويات مجمع "جيبك"، الذي تملكه بالتساوي مع كل من البحرين والكويت، وتولى "سابك" تسويق إنتاجه من مادة الميثالون في مختلف الأسواق العالمية.

■ ما مدى تأثر صادرات "سابك" من مادة الـ (MTBE) في ظل القرارات الأميركية للتخفيف من استهلاك هذه المادة، علماً أن السوق الأميركية تستوعب 70 في المئة من الاستهلاك العالمي؟ ما هي خيارات الإنتاج الأخرى في المجمعات التي تنتج هذه المادة؟

□ القرارات التي اتخذها حاكم ولاية كاليفورنيا تأجل سريان مفعولها إلى موعد غير محدد. واعتقد أن وراء تلك القرارات توجهات أخرى سياسية أو اقتصادية هناك، فهم لم يتوصلوا إلى البéal التي يعتقد أنها ستكون مكلفة، وغير مجدية اقتصادياً. وبغض النظر عن هذه الأمور فبرنامج (الهواء النظيف) يتوسع تطبيقه بشكل كبير في أوروبا وهناك برامج مماثلة تتبناها الدول الآسيوية وتتمثل في الصيحات العالمية والتشريعات الدولية في كل مكان للحفاظ على سلامة البيئة. ووفق إضافة مركات الرصاص إلى الغازولين، الأمر الذي يفرض في الجال أمام تنامي استخدام مادة مثيل ثالثي بوتيل الإيث (MTBE) وغيرها من المواد الأوكسيجينية، ويعزز سوقها.

■ يرى بعض المحللين أن فصل شركة تحديد عن مجموعة شركات "سابك"، وطرحتها كعضو مساهمة مثلاً، يمنح "سابك" قدرة أفضل على التركيز على أعمالها الرئيسية في إنتاج وتسويق البتروكيماويات، كيف تعلقون على هذا الرأي؟

□ لقد تأسست "سابك" منذ البداية ضمن (خيار الصنيع) الوطني، وعهد إليها البرنامج الصناعي السعودي الطموح مسؤولية إضفاء الصناعات التي تستثمر موارد الوطن (البتروكروية) و(الخدمية). وسبق أن أشرت إلى أن إحدى مجموعات عمل "سابك" الاستراتيجية الخمس الرئيسية تحمل إسم (مجموعة العائد).. ويمثل جمع

«حديده أكبر مجمع متكامل للحديد والصلب في المملكة، ومزماً بأبرز الصناعات الملكة المعدنية هو إذا من (صلب) عمل «سابك»، الذي يشمل البتروكيماويات، والأسمدة، والحديد والصلب وليست البتروكيماويات وحدها التي تستحق التركيز كما جاء في السؤال.

■ ما هو الدور المتوقع أن يلعبه مجمع «سابك» الصناعي للبحث والتطوير في خطة الشركة الإنتاجية في السنوات الخمس المقبلة؟ وهل هناك تقنيات إنتاجية معينة سيضطلع بها مركز التقنية التابعين في الولايات المتحدة والهند؟

□ لجنت «سابك» الصناعي للبحث والتطوير دور فاعل في تعزيز العلاقات التكاملية بين صناعات «سابك»، وتحسين عملياتها، وتطوير منتجاتها وتعميق العلاقات بين صناعات «سابك» والصناعات التحويلية الوطنية المستهدفة لمنتجاتها، ومعاونتها على حل ما يصادفها من مشكلات فنية.

وقد ضخت «سابك» مجتمعتها الصناعية أحدث المعامل والمختبرات، وودّعت بأرقى الأجهزة والمعدات والصانع التجريبي، كما استقطبت للعمل فيه نخبة الكوادر المتخصصة من الداخل والخارج، عملاً على تطوير التقنيات الفائقة، وسعياً لاستنباط تقنيات (أداتية) مستقبلية تحد من الاعتماد على الترخيص الخارجي.

■ أما إنشاء مراكز التقنية التابعة لـ «سابك» في الولايات المتحدة الأميركية والهند وغيرها من العالم المتقدم، فيستهدف تعزيز وجود «سابك» في مواقع صنع التقنيات، وتشجيع جسر فري يربط صناعاتها بمستجداتها. ومن جهة أخرى تؤكد حضور الشركة في قلب الأسواق العالمية، وتعزيز إحساس المستهلك هناك بأنها قريبة منه بمنتجاتها وخدماتها.

■ يعتبر توفير الطاقة الهيدروكربونية في العلكة بوزارة بائعاً تنافسية من أهم مزاي شركة «سابك» التنافسية، مع ارتفاع أسعار الغاز محلياً (بنسبة 50 في المئة) واحتمال الازدياد من ارتفاع مع الاقتراب من دخول العلكة إلى مظلة التجارة العالمية، أين تجدون غلبة مناجاتكم البتروكيماوية في المدى الطويل؟

□ لا شك أن توافر المواد الهيدروكربونية في المملكة ميا للصناعات «سابك» ميزة نسبية، لكن هذه الميزة تأثرت بارتفاع أسعار الغاز محلياً بنسبة 50 في المئة، و«سابك» سوف تتعامل مع جميع المستجيدات كغيرها من الشركات العالمية بما يتخدم مصالح مساهميها. ■



أمعوي: بقعة سياحية نوعية نحو العالم العربي

الوزير صلاح الدين معاوي لـ الاقتصاد والإعمال : خطة ترويج لسياحة تونس تبدأ بأسبوع في الكويت

شاركت تونس بفعالية في بورصة ميلانو الدولية للسياحة، وقام وزير السياحة والصناعات التقليدية والترفيه في تونس صلاح الدين معاوي بنشاط مكثف ومباحثات مع وزيري السياحة المصري والمغربي لمتابعة التعاون الإقليمي. «الاقتصاد والأعمال» التقت الوزير معاوي في هذا الحوار عن الخطة السياحية التونسية:

■ لغيت مشاركتكم في بورصة ميلانو للسياحة اهتماماً إعلامياً كبيراً فما السبب؟
□ نحن نعلق أهمية كبرى على السوق الإيطالية كمصدر للسياح باتجاه تونس، وباتى الإيطاليون في المرتبة الثالثة في تركيبة السياح الأوروبيين الذين يدخلون إلى تونس حيث بلغ عددهم العام 1999 الماضي أكثر من 354 ألف زائر بزيادة 8 في المئة عن العام 1998 ، وما يمثل أكثر من 10 في المئة من إجمالي الزوار الأوروبيين الذين بلغ عددهم العام الماضي 3 ملايين و 460 ألف زائر. مع الإشارة إلى أن تونس سجلت رقماً قياسياً جديداً في عدد السياح إذ ارتفع إجمالي الزوار الأجانب إلى 4 ملايين و 831 ألفاً يضاف إليهم أكثر من مليون زائر من التونسيين غير المقيمين ليصل العدد الإجمالي للوافدين إلى 5,9 ملايين شخص. وفي معرض ميلانو كانت لنا هذا العام مشاركة فعالة، أعددنا لها جناحاً مميزاً، وفاق عدد المؤسسات التونسية المشاركة الـ 70، وتميزت مشاركتنا بنشاطات متنوعة وحملات ترويجية كبيرة في إيطاليا ستواصل في الأشهر المقبلة.

■ عقدت لقاءات مع وزيري السياحة المصري والمغربي، فهل يمكن قيام تعاون سياحي إقليمي على مستوى شمال أفريقيا؟
□ خلال وجودنا في المعرض قمنا بزيارات إلى عدد من الأجنحة العربية لا سيما أجنحة المغرب ومصر والأردن، وكانت لنا فرصة للقاء وزيري السياحة في مصر والمغرب لاستكمال ما بدأناه سابقاً، فنحن نسعى لإقامة تعاون على مستوى المنطقة يؤدي إلى التكامل. هذا ما أردناه مع مصر

وفي إطار اتفاق ثنائي موجود (بروتوكول). أما مع المغرب، فنحن نستكمل تجربة سابقة بدأتها في معرض مونتريال حيث شاركنا بجناح مشترك ونظمنا قافلة سياحية مشتركة في أنحاء المدن الكندية، ونشير أيضاً إلى الاتفاق الذي تم بين الخطوط التونسية TUNIS AIR والخطوط المغربية ROYAL AIR MAROC لتسيير خط جوي مشترك إلى كندا والولايات المتحدة.

■ هناك تناقض بين حجم الإستثمار العربي في القطاع السياحي التونسي وبين عدد الوافدين من الشرق العربي؟
□ هذا التناقض حقيقي، فالإستثمارات العربية لا سيما من السعودية والكويت في القطاع السياحي تمثل نحو 90 في المئة من الإستثمارات الخارجية، فيما لا يتجاوز عدد القادمين من بلدان الشرق العربي نسبة واحد في المئة من إجمالي الوافدين. ونؤكد أننا نعمل هذه السنة على تحقيق منعطف أساسي في هذا المجال الذي يشكل لنا الأولوية المطلقة، ولدينا خطة واسعة ستعزز في إطارها، أما سبب التناقض فهو

أمر طبيعي في الماضي لأننا ركزنا على الأسواق الأوروبية ووفدنا متطلبات السياح الأوروبيين، إلا أننا بدأنا منذ منتصف التسعينات بتوفير خدمات سياحية تتوافق مع رغبات السياح العربيه وسياحة العائلات، خصوصاً في مجالات الفنادق الفاخرة، والمؤسسات الترفيهية والتسويقية مثل مدن الترفيه وملاهي الأطفال ومراكز العلاج الطبيعي والمطاعم وكل ما يمكن أن تطلبه العائلة العربية بجميع أفرادها.

■ ما هي معالم خطة التحرك باتجاه العالم العربي والشرق؟
□ التحرك قائم حالياً وسيشهد بقعة نوعية على امتداد السنة، انطلاقاً من الأسبوع السياحي والثقافي التونسي الذي ستحتضنه الكويتية في شهر آذار/مارس الحالي، ثم ستوجد في تظاهرات سياحية في كل من بيروت وديبي ومسقط. ولتسهيل تمريرنا وتفعيله نقرر افتتاح مكتب للديوان الوطني للسياحة التونسية (ONTT- Office NTT) في دبي ويقوم مدير المكتب حالياً بوضع الاستعدادات لهذا الحدث بالتعاون مع سفارة تونس ومؤسسة الخطوط التونسية.

بالنسبة للكويت ستكون تظاهرة سياحية كبيرة تتضمن تنظيم أسبوع سياحي وثقافي تستقبله عروضاً من التراث اللوسيفي التونسي والملاكمات التونسية ومنتجات الصناعات الحرفية والتقليدية، كما ستكون لنا نشاطات بهدف تطوير الإستثمار الكويتي في تونس من خلال ندوات ولقاءات مع المسؤولين ورجال الأعمال في الكويت. ■

مكتب السياحة في دبي
وتعاون مع المغرب ومصر

مشاركة فاعلة

في بورصة ميلانو للسياحة

دبي - تونس «توأمة» التسوق

20 مليون دولار حجم التبادل التجاري بين تونس والإمارات

دبي - عادل علي



سلطان بن سالم ورئيس سلطة الموانئ والمنطقة الحرة
أحمد علي يفتح الجناح التونسي في القرية العالمية في
مهرجان دبي وإلى يساره محمد الحبيب حريز
وفخر الدين سبتي إلى يمينه

الظاهر بورخيخ

الهادي بن رمضان

لينك.

أما الهادي بن رمضان فقال، إن الهدف من التوأمة هي دعم للتبادل التجاري البيني بين تونس والإمارات حيث يقدر حجم الميزان التجاري الحالي بين البلدين بنحو 20 مليون دولار بالتساوي. وسيتم هذا التعاون إلى كافة المجالات بما فيها دعم التعاون بين المناطق الحرة بين الجانبين والاتفاق على تبادل الزيارات. وتقدر حجم الصادرات التونسية سنوياً بنحو 6,6 مليارات دولار وتستحوذ صناعة الملابس والصناعات الجلدية والغذائية على نحو 50 في المئة من إجمالي الصادرات. وكشف بن رمضان عن التوجه إلى فتح مركز للصادرات في الإمارات والسعودية والأردن لتنشيط التبادل التجاري مع هذه الدول. ■

الخطوات العملية ومنها تبادل الخبرات التنظيمية وخطة إعلامية متبادلة تتضمن إصدار نشرتين بثلاث لغات عربية وإنكليزية وفرنسية تصدر الأولى في كانون الثاني/يناير من كل عام للترويج لمهرجان دبي والثانية في شهر حزيران/يونيو وتخصص لمهرجان تونس الذي يبدأ في الفترة بين 10 آب/أغسطس إلى 15 أيلول/سبتمبر. كذلك الاتفاق على إنجاز أشربة توثيقية تعريفية بالمهرجان عبر قنوات التلفزة من الجانبين وتبادل المشاركة بالأجنحة الوطنية لعرض منتجات الجانبين والترات الشعبي.

وأضاف أن تونس استقبلت خلال العام 99 نحو 5 ملايين سائح بعدد دخل يقدر بنحو 2 مليار دولار، وزار تونس خلال المهرجان نحو مليون ونصف مليون سائح، واعتبر أن التجربة الأولى للمهرجان تجاوزت الأعداء المتوقعة، وعبر التجار عن سعادتهم في المشاركة. الظاهر بورخيخ أشار إلى رعاية بنك الإسكان للمهرجان التي جاءت بعد افتتاحه بالفكرة والنفقة التي تعود على كافة القطاعات منه، حيث قرر البنك أن يكون الراعي الرئيسي وقام بدفعه بنحو 200 ألف دولار بالإضافة إلى جهات فرعية أخرى قررت للمشاركة ليصل إجمالي الميزانية إلى نحو مليون دولار.

وأشار إلى أن البنك يقوم بتمويل مشروعات سياحية يقدر حجم الاستثمارات فيها بنحو 100 مليون دولار للوصول إلى طاعة استيعابية للخنادق في تونس خلال المرحلة المقبلة إلى 500 ألف سرير والتي تبلغ حالياً 200 ألف سرير. وتقدر حصّة لبنك تونس 85 في المئة من القطاع العقاري في تونس وتمتلك الحكومة حصّة 57 في المئة من

أفقت تونس ودبي على بدء تنفيذ تدعيم عملية «التوأمة» التي وقعت أخيراً بين مهرجان دبي للتسوق ومهرجان تونس للتسوق. وهي الفكرة التي جاءت خلال زيارة وفد من مهرجان دبي للتسوق إلى تونس في آب/أغسطس في العام 99 أثناء انطلاق الدورة الأولى لمهرجان تونس، وتهدف إلى دعم التعاون السياحي والتجاري والترويج المشترك والإستفادة المتبادلة من الخبرات خصوصاً من جانب دبي التي أصبحت لها باع طويل في تنظيم مهرجانات التسوق. وقد شارك وفد تونس في فعاليات مهرجان دبي للتسوق وافتتاح الجناح التونسي في القرية العالمية للمرة الثانية... لكن هذه المرة على مساحة أكبر.

ضم الوفد محمد الحبيب حريز المدير العام للقطاعات الإذاعية ونائب رئيس اللجنة التنظيمية لمهرجان تونس للتسوق ورئيس لجنة الإعلام والإشهار بالمهرجان، والظاهر بورخيخ الرئيس والمدير العام لبنك الإسكان والزراعي الرئيسي والرسمي لمهرجان تونس والهادي بن رمضان مدير عام مركز النهوض بالصادرات، بالإضافة إلى وفد تساهي من جمعية الأمهات التونسية والوفد الإعلامي، والتقى الوفد في دبي بالعديد من المسؤولين لرسم الخطوط العريضة للاتفاق. وقال محمد الحبيب حريز إن المرحلة المقبلة ستشهد بدء تنفيذ



فنادق أبو نواس: ABOUT NAWAS HOTELS

استمرار التميز

سياحة



عمران خميلة مدير عام فندق أبو نواس - تونس يلوست ناصر مشوم مدير الإستغلال (اليسار) وحسان بن ثابت المدير التجاري

تنظيم الأسبوع السياحي والثقافي في الكويت، ولهذه الغاية زار الكويت مدير عام فندق أبو نواس تونس عمران خميلة Omran Khemila للإشراف على التخصيص. ويعتبر أبو نواس تونس أحد أهم الوحدات الفندقية التابعة للمجموعة وهو من فئة خمس نجوم. ■

ماريوت
فندق، منتجعات، أجنحة
للحجز يرجى الاتصال على الرقم المجاني التالي:
المملكة العربية السعودية
٨٠٠ ٨٩٧ ١٤٣٧
لبنان
٤٣٦٨٠١ (٠١)
ميتروا بالرقم
٨٠٠ ٤٣٣ ٦٦٦٦

ويحرص رئيس المجموعة مطلق الصانع على تطوير الخدمات وتنويعها لمواجهة المنافسة الناشئة والمترتبة كي تحافظ فنادق أبو نواس على موقعها ومزيتها للتقدم في خارطة السياحة التونسية، ولتبقى محافظة على تقاليدها لا سيما أن وحداتها كانت ولا تزال المقر الأساسي لأهم المؤتمرات التي تنظم في العاصمة والمدن الرئيسية.

تقديم وكالات السفر الإيطالية

من جهة ثانية، اغتمت فنادق أبو نواس التابعة للمجموعة (Consortium) التونسية الكويتية للتتمة، فرصة مشاركتها في الجناح التونسي في معرض وبورصة ميلانو للسياحة، فكرمت وكالات السفر الإيطالية (T.O.) التي تتعامل معها، حيث أشرف السيدان ناصر مشوم مدير الاستغلال NACEUR-Mashmoum وحسان بن ثابت المدير التجاري على منح جوائز للوكالات الآتية: Alpitude - TURISANDA وFRANCOROSSO - Springtour، ونلص بحضور وزير السياحة التونسي صلاح الدين معاوي وحشد من المسؤولين وسائل الإعلام.
من جهة ثانية تشارك المجموعة في



مطلق الصانع، رئيس المجموعة

من جديد أُنبتت مجموعة فنادق أبو نواس في تونس أنها رمز الضيافة التونسية - الكويتية الموقرة. فاستضاف فندق أبو نواس - تونس أخيراً احتفال السفارة الكويتية بالعديد الوطني الكويتي، وكانت مناسبة جمعت وزراء ومسؤولين وبهبلوماسيين ورجال أعمال وحشداً من اصدااء الكويت، وذلك في القاعة الكبرى للفندق التي امتدت في أرجائها مواهب عليها أنواع المأكولات والحلويات والفواكه استمتع بتدوفا الضيوف على مدى نحو 3 ساعات وسط أجواء من الموسيقى والطرب الكويتي.

وتتميز مجموعة أبو نواس بتقديم الخدمة الأفضل وليس الإقامة وحسب، ولذلك أصبحت مرجعاً للإدارة الفندقية الناجحة بلجا إليها أصحاب المشاريع لإدارة فنادقهم. وتعتبر المجموعة صاحبة دور ريادي في إقامة أول فندق لرجال الأعمال على المواقع البحرية، كما كانت أول من أدخل خدمة المعالجة بلنياه والطين والتاسر في أحد فنادقها.

وفضلاً عن شهرة المجموعة في تقديم أفضل المأكولات في تونس، وتنوع المطاعم في فنادقها، فإنها باتت مرجعية لخدمات الترفيه والرياضة انسجاماً مع التغير الذي طرأ على عادات السياح ورتبتهما.

«باس» و«بولينا» في تونس: اتفاقية فوق العادة هوليداي إن وانتر كونتيننتال وقريباً كراون بلازا



خلال التوقيع من اليمين: رمون خليفة، عبد الوهاب بن عباد، جورج بعلحازي، عبد الممدود ورضا عطو مجلس إدارة بولينا وغلغلم رؤوف بو عصبدة مدير مشروع المدينة

وقّعت مجموعة «باس» البريطانية (BASS Hotels & Resorts) اتفاقاً مع مجموعة «بولينا» (Poulina) التونسية لإدارة ثلاث وحدات فندقية في تونس تحمل كل منها أحد أسماء الفنادق العالمية التابعة لمجموعة «باس».

وهذه هي المرة الأولى التي توقع فيها «باس» مثل هذا الإتفاق لإدارة ثلاث علامات تجارية تابعة لها وتملكها جهة واحدة. ومثل بولينا رئيسها عبد الوهاب بن عباد فيما مثل المجموعة البريطانية ورئيسها لمنطقة الشرق الأوسط ريمون خليفة ونائبه جورج بعلحازي ونص الاتفاق على أن تقوم «باس» التي بإدارة فندقين تابعين للمجموعة التونسية لمدة 12 عاماً، على أن تقيم بولينا فندقاً جديداً كل سنتين وبالتعاون مع «باس» التي ستواكب هذا النشاط وتدعم بولينا في تنفيذ مشاريعها السياحية خلال فترة الاتفاق.

الفندقان موضوع الاتفاق يقعان في مدينة الحمامات (HAMMAMET) هما: Solaria Coliseum وهو من فئة 5 نجوم ويحتوي على 233 غرفة و20 جناحاً، وسيتمثل تحت إسم Hammamet Intercontinental، أما الفندق الثاني Solaria Garden فهو من فئة 4 نجوم ويحتوي على 235 غرفة و23 جناحاً و36 غرفة متصلة ببعضها (Communicantes)، وسيعمل تحت إسم Holiday Inn Resort (Hammamet). ويتوقع افتتاح الفندقين أواخر العام الحالي في منطقة ياسمين الحمامات أحدث المناطق السياحية في تونس وأغلاها مستوى.

ويبدو من خلال الاتفاق، أنه سيتم خلال السنوات الثلاثة المقبلة إنجاز فندق من مستوى 5 نجوم (الرجال الأعمال) في العاصمة التونسية طاقته 200 غرفة ليكون كراون بلازا تونس، وينتظر أن تبدأ الأشغال في المدى القريب.

«باس» هي إحدى المجموعات الفندقية

سينقل معالم حضارة تونس وتاريخها من مختلف الأنحاء ليجتمعها في مدينة للدين القديمة في العواصم التاريخية. ■



ماريوت

فنادق ومنتجعات متجمعة

للتجربة انصاف علم الرفاه الخاتمي العالي

الإمارات العربية المتحدة

٨٠٠ ٤١٤٦

الكويت

٢٤٠ ١٣٤٢

المملكة العربية السعودية

٨٠٠ ٨٩٧ ١٤٣٧

«غولدن توليب» قرطاج - تونس أول تواجد في شمال افريقيا



«غولدن توليب» قرطاج

قدمت
مجموعة
Golden Tulip
الفندقية الكائن
المطل على المتوسط
من أعالي مضية
قمرت
GAMMART
شمال العاصمة
التونسية، في أول
تواجد لها في

شمال افريقيا.

ونأتي هذه الخطوة لتعطي قيمة مضافة للسياحة التونسية وتعزز مساعي رفع مستوى الخدمات السياحية. حيث أن «غولدن توليب» التي تدير أكثر من 350 فندقاً في 250 مدينة في العالم، قدمت إلى تونس بخدماتها المميزة وبفريق عملها الخبير الذي سيتعاون مع الخبرات التونسية لإدارة فندق يتمتع بالكثير من المميزات، بدءاً بموقعه الجغرافي قرب الغاية وإطلالته على البحر وقربه من مطار تونس وسط العاصمة، وصولاً إلى طرازه المعماري الروماني وغرفته الـ 241 إضافة إلى 21 جناحاً يضمها فندق من فئة 5 نجوم تحت اسم: Golden Tulip Carthage - Tunis.

يقع الفندق وسط مشروع سكني وتجاري وترفيهي ضخم تملكه المجموعة السعودية للإستثمار التي يرأسها رجل الأعمال السعودي الشيخ فهد العذل. ويحيط بالفندق مركز سكني مؤلف من فيلات وشقق، إضافة إلى شقق فندقية (APPART - Hotel) ومركز تجاري يحتوي على محلات للتسوق ومراكز للترفيه والرياضة وجميع الخدمات الضرورية من بنوك وصيالات وغيرها.

هوليداي - إن «بلا حدود»



رسم هوليداي إن عاليا الجديد في السعودية

تعضي سلسلة هوليداي إن قعماً في برنامج التوسع الاستراتيجي في منطقة الشرق الأوسط للعام 2000 مع إنشاء 15 فندقاً جديداً تتخضع أول فندق متكامل الخدمات في اليمن.

هوليداي إن التي تدير 17 فندقاً تسعى لتقديم موقعها في السعودية ومصوب 12 فندقاً جديداً، بالإضافة إلى تعزيز حضورها في لبنان والإمارات العربية المتحدة.

وتعتمد خطة هوليداي إن لدخول المنطقة على التوفيق بين رغبات عملائها باختيارها مواقع قريبة من أسواق العمل ومراكز الترفيه في إن، مع استمرار فريق عملها في تقصي مشاريع جديدة بشكل دائم لاستكمال سلسلتها الشرق أوسطية.

روتانا: فندق جديد في الشارقة



الفندق الجديد

أضافت «روتانا» إلى سلسلة فنادقها في البلدان العربية، فندقاً جديداً في الشارقة (الإمارات العربية المتحدة) باسم SHARJAH ROTANA HOTEL، وتم افتتاحه خلال شهر آذار/مارس الماضي.

يقع الفندق الجديد ذات الأربع نجوم في شارع العمري وسط مدينة الشارقة ما يجعله مقصداً لرجال الأعمال والسياح في آن، وجّهزت غرفة الـ 220 بكافة وسائل الإتصال والراحة كمعانة فنانق «روتانا».

ماريوت

للخدمات الفندقية

إليك
الراحة التامة
لأهدافك
العامة.



فندق هوارد جونسون دoha



مسند المدير العام هوراد فخر الدين



المدير العام عصام هور الدين

فندق القصر

إمتياز من هوارد جونسون الأميركية

بعد التوسعة والتجديد وما لاقوه من جودة في الديكورات والتميز بالمرافق والخدمات.

سلسلة فنادق هوارد جونسون الأميركية العالمية لديها ما يقارب 600 فندق حول العالم موزعة في أميركا، كندا، أوروبا، مكسيك، مالطا، الشرق الأوسط، لبنان، مصر، الإمارات، السعودية، وخمسة عشر فندقاً في بريطانيا وتعتبر بين الأفضل لرجال الأعمال من خلال شبكاتها ومرافقها الخاصة في المدن الرئيسية. ويقوم بإدارة الفندق عصام فخر الدين وعزام فخر الدين بعد توسعة الفندق وتجديده ليصبح 70 غرفة جديدة ومرافق عدة ومطاعم عدة مزودة جميعها بجميع وسائل الراحة المميزة، تقدّر كلفتها بنحو ثلاثة ملايين دولار أميركي

تم التوقيع مؤخراً بين فندق القصر وسلسلة فنادق هوارد جونسون العالمية على اتفاقية تنص على منح فندق القصر حقوق الإمتياز من هوارد جونسون وقيام اتحاد بين الاثنين، وسيصبح اسم فندق القصر الجديد: القصر هوارد جونسون بلازا HOWARD JOHNSON AL QASR PLAZA HOTEL وتم منح فندق القصر فئة بلازا وهي أعلى فئة تصنف تمنحها هوارد جونسون لغناها بعد قيام فريق من السلسلة بزيارة الفندق



قاعة الأندلس في فندق هورون بلازا الكويت

معدات التصوير والصوت والإضاءة.

كراون بلازا الكويت

يوسع قاعة الأندلس للمعارض الى 1400م²

أنهى فندق كراون بلازا الكويت توسعة قاعة الأندلس للمعارض والمؤتمرات استجابة للطلب المتزايد من قبل منطقتي المعارض والمؤتمرات في الشرق الأوسط. وتضاعف حجم القاعة إلى مساحة 1400م² وزوّدت بأحدث وسائل التكنولوجيا الحديثة السمعية والبصرية بالإضافة إلى شاشات إلكترونية ووسائل عرض متبادلة من السقف وأحدث

كورينثيا المالطية (Corinthia)

فندق جديد في تونس

نجوم يجري بناؤه حالياً ليضم 368 غرفة، ويقع على شاطئ سوسة الشمالية على مقربة من أهم محطة سياحية جنوب المتوسط وهي بور القنطاوي Port El Kantaoui، تصطب به الحدائق والملاعب الخضراء. ويحتوي الفندق على قاعة مؤتمرات لـ 400 شخص، ويوفّر الكثير من الخدمات مثل ملاعب التنس والكرة الطائرة، وميني غولف ونابصقي (سونابخار رياضية الخ..).

وقعت مجموعة كورينثيا المالطية (Corinthia) اتفاقاً لإدارة فندق القصر في سوسة على الساحل التونسي، (BL KSAR - SOUSSE)، ليكون الرابع في تونس بإدارة هذه المجموعة المالية التي انطلقت من منطقة قمرت شمال العاصمة التونسية، ووقعت مؤخراً اتفاقاً لإدارة فندق - Chich - Khan Hammamet. يفتتح فندق القصر بعد أقل من سنة أي مطلع العام 2001، وهي من فئة 4





«بي أم دبليو» باعت «روفر» بعقلانية

• «فيات» اختارت الزواج من «جنرال موتورز»
• قطار «دايمر كرايسلر» وصل إلى «ميتسوبيشي»

«بي أم دبليو» إنتاج اثنين من طرازات «روفر» على خطوطها الإنتاجية في بريطانيا مسخدمة هيكل سيارة «أويل-استر» مقابل أن تحصل «جنرال موتورز» على سلسلة سيارات «لاندروفر»، أو على أسهم في «بي أم دبليو». واعتبر عرض «جنرال موتورز» بمثابة محاولة مكثرة لشراء «بي أم دبليو» نفسها أو للهيمنة عليها، وكانت «بي أم دبليو» أعلنت أنها ليست معروضة للبيع وستبقى 10 أعوام مستقلة على الرغم مما تعاني منه.

يذكر أن «بي أم دبليو» اتفقت الكثير من المال والاستثمارات على مشروع إنتاج محركات نفاثة للطائرات الصغيرة والمتوسطة بالاشتراك مع «رولز-رويس» البريطانية، لكن استرداد الاستثمارات في هذا المشروع يستغرق وقتاً طويلاً. وهكذا تنزف «بي أم دبليو» من مكانتها الأولى روفر والشاحني مصنع محركات الطائرات، وأدى ذلك إلى إغفاء رئيسها ليجرند بيشيتسرايدر، وتعيين رئيس جديد هو يواكيم ميلبريخ، الذي وعد بالخروج من أزمة «روفر». ولا بد من التشديد على أنه لولا هذين اللذين لكنت «بي أم

إن اشترتها في العام 1994، فاعادت هيكلة المجموعة البريطانية، وتطوير إدارتها، وممدا بهم جديد، لكن من دون جدوى، وكانت محاليتها الأخيرة طرح طراز جديد من السيارات الفاخرة أسمته «روفر-75» ومع أن المراقبين رحبوا بالطراز الجديد، الذي نال جوائز عالمية، إلا أنه لم يؤد إلى راب الخسائر بل زائدها.

وكان رئيس وزراء بريطانيا توني بلير إعترض على الصفقة وأعداً «بي أم دبليو» بمساعدات من الحكومة البريطانية إذا هي احتفظت بـ 75 في المئة من «روفر».

مؤخراً عرضت «جنرال موتورز» على

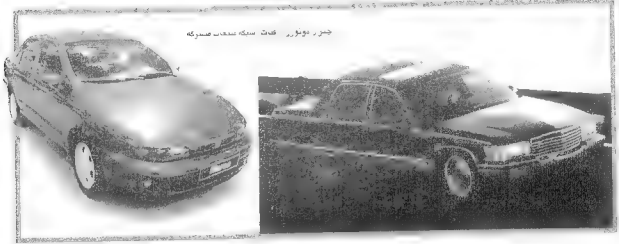
عمليات الدمج والتحالف بين الشركات العالمية الصانعة للسيارات مستمرة على قدم وساق، بعد ما ساد الاعتقاد بأنها وصلت إلى ثروتها بدمج «كرايسلر» الأميركية بـ «دايمر بنز» الألمانية في 1998، و«فولفو» السويدية بـ «فورد» الأميركية في العام الماضي، فضلاً عن دمج مصانع «رولز-رويس» البريطانية بـ «فولكسفاغن» الألمانية، وأسم «رولز-رويس» بـ «بي أم دبليو» الألمانية بدءاً من العام 2004، وكذلك دمج «ساب» السويدية بـ «جنرال موتورز» الأميركية، وشبه دمج بين «نيسان» اليابانية و«رينو» الفرنسية.

وأخيراً تطور على هذا الصعيد بيع شركة «بي أم دبليو» قسم «لاندروفر» إلى شركة «فورد» بمبلغ 3 مليارات دولار بعد 6 سنوات من الإدارة الناجحة لهذا القسم، ثم بيع المجموعة الألمانية قسم سيارات «روفر» لـ «جنرال موتورز» البريطانية، وهذا القسم هو بيت القصيد فقد أوقع مجموعة «بي أم دبليو» نفسها ضحية قبل أنها بلغت 600 مليون دولار سنوياً، وسبب هذه الخسائر غياباً لمجموعة «بي أم دبليو» عن مسرح الاندماجات والتحالفات الدولية، بل جعل المجموعة هدفاً للحيثان الكبيرة، لحاولت «جنرال موتورز» وفورده شراء المجموعة بتمن باهظ فلم تستطعها.

ولم تتوان «بي أم دبليو» عن الخروج من ضائقة «روفر» منذ



روفر 75 كانت رهاناً...



جزر دوتورر - قدمت سبيكة سبائك صمدية

فاعلمت عن عزيمتها شراء شركة «ساب» السويدية، لكن «جنرال موتورز» سبقتها، ثم حاولت شراء شركة «فولفو» فسبقتها شركة «فورد»، ومن جهة أخرى تلقت «فيات» من شركات كبرى عروضاً لشراؤها فرفضت ذلك رفضاً قاطعاً مؤكدة أنها لاعب دولي كبير في عالم السيارات. ومن العروض التي تلقتها واحد من «دايمرل كرايسلر» وآخر من «فولكسفاغن» وثالث من «فورد» ورابع من «رينو»، إلى أن استقر رأي الشركة الإيطالية على التحالف مع «جنرال موتورز»، ويمتدحس هذا التحالف تحصل «فيات» على 5 في المئة من أسهم العملاق الأمريكي مقابل حصول الأخير على 30 في المئة من أسهم «فيات»، ولم يوضح أي طرف مدى عمق التحالف المنتظر.

يذكر أنه أصبح لـ «جنرال موتورز» الصوت الكبير في القارة الأوروبية، فهي تملك «دايملر» الألمانية ومصانع «فولكسفاغن» في بريطانيا، ثم مصانع «ساب» في السويد، وتحالف مع مصانع «فيات». نتيجة لذلك ستكون لـ «جنرال موتورز» الورقة الأكثر أهمية في صناعة السيارات الأوروبية. وتحتج «فيات» سلسلة سيارات «فيات» و«لانسيا» و«الفارو» و«ميو»، كما أنها منتج رئيسي للشاحنات في أوروبا، وتملك مصانع صناعية أخرى.

ويلاحظ أن عمليات الدمج والتحالف لا تتم بين شركات داخل البلد، بل ما يمكن تسميته بالدمج عبر البحار، أي بين شركة أميركية وأخرى أوروبية، أو بين شركة أوروبية وأخرى يابانية وهكذا. والهدف هو جعل الشركة متعددة الجنسية وتملك أكبر انتشار عالمي ممكن. ■

شركة توزيع «ميتسوبيشي» الضخمة حول العالم.

وكانت «كرايسلر» تملك حصة كبيرة في ميتسوبيشي، أوائل السبعينات، إلا أنها باعتها للتخلص من إزمته المالية التي كانت آن تؤدي بها في ذلك الوقت. ويبدو أن الشركاء الأمريكيين في «دايمرل كرايسلر» أعادوا وصل ما انقطع في السبعينات. لكن هناك خوفاً من أن تصبح «ميتسوبيشي» بمثابة «فورد» لـ «دايمرل كرايسلر» نظراً للدين المتراكمة على المصانع اليابانية، ولم تطرح أفكار حول إمكانات التحالف المستقبلية، لكن هناك اتجاهات عالياً نحو إنتاج محركات ومكونات ومياكل وأجسام مشتركة.

أما التحالف الآخر للمعلن فهو بين «جنرال موتورز» وشركة «فيات» الإيطالية. وكردت «فيات» في السنتين الماضيتين محاولاتها للتحالف مع شريك أجنبي،

دليو، لاعباً كبيراً على مسرح الاندماجات الدولي، علماً أنها كانت لها تطلعات لشراء شركات مثل «فولفو» أو «نيسان» أو «فيات»

التحالفات

إلى جانب هذا التطور أعلن في الشهر الماضي، أثناء معرض صالون جنيف، عن تحالفين بارزين:

الأول بين العملاق الألماني الأمريكي «دايمرل كرايسلر» وبين العملاق الياباني للفل بالديون «ميتسوبيشي»، وقضى هذا التحالف بأن يحصل الطرف الأول على حصة من الطرف الثاني نسبتها 30 في المئة.

الملاحظ من هذا التحالف أنه يوفر للشركة الألمانية الأميركية موقعاً قدم في شرق آسيا، ثم أنه يضم إلى مجموعتها طرازات لا تنتجها، إضافة إلى الاستفادة من



لاند روفر: يهجم بداية الرحلة إلى الخلاص



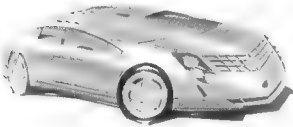
سوبربان الجديدة طرحت في السعودية

في حفل كبير بمقر شركة باليد في جدة قدمت شركة «جنرال موتورز» وشركة باليد سيارة «جي إم سي سوبربان 2000».. الجديدة كلياً للأسواق السعودية.. والقي السيد ماجد الفونون مدير عام مبيعات وتسويق السيارات الجديدة، كلمة في الحفل قال فيها إن اسم «سوبربان» قد ارتبط بمفهوم العرافة، حيث تم طرح هذه السيارة الرمز في منطقة الشرق الأوسط منذ أكثر من 50 عاماً، وأثبتت قوة تحمل وراحة على مر السنين، خصوصاً في ظل الظروف المناخية القاسية للمملكة العربية

السعودية. إنها السيارة الأسطورة بحق، وبالتالي أصبحت كلمة «جيمس» تردد في معظم بيوتنا. وتاريخ الخدمات التي قدمتها هذه السيارة العملية للناس وللعائلة بشكل خاص، جل أن تخصصي.. سواء تحت ظروف الحياة القاسية لما قبل النفط، أو في ظل الرفاهية لرحلة ما بعد النفط.. ما جعل سوبربان حقيقة تدخل العائلة السعودية

كفرد من العائلة..

وقال يوب كايبيل مدير شاحنات «جي إم سي شفروليه» في الشرق الأوسط «مثل شفروليه كايبريس»، تعتبر سوبربان مركبة أسطورية في هذه المنطقة من العالم، فهي مركبة عالية مثالية، وباتت تشكل جزءاً من أسلوب المعيشة في دول مثل المملكة العربية السعودية، وذلك منذ إطلاقها للمرة الأولى قبل أكثر من 50 عاماً.



سيارة ايماج الإخبارية الثورية



فادي حصن مدير الدعاية والإعلان في الشرق الأوسط أمام دوليل دت-سن

«الرؤية الليبية» تعزز مبيعات «كاديلاك»

العديدة التي جعلت «كاديلاك دي تي إس» توصف بأنها السيارة الفخمة الأغنى بالتقنيات المتطورة في العالم حالياً. وزوّدت السيارة بمحرك ثورث ستار جديد للعام 2000 في طراز «دي تي إس» له ثمانين إسطوانات (في 8) ويولد قوة مقدارها 300 حصان مع تحسين استهلاك الوقود، إضافة إلى محرك فوّته 275 حصاناً في سائر طرازات عائلة دوليل. وقد أجريت تحسينات مهمة أيضاً على نظام تثبيت المسار «ستايبل» - (تراك) وعجلة القيادة التي تستشعر الطريق وتتغير باستمرار (سي في آر إس إس)، وهما تطورون بآلآن يساعداً السائقين على تجنب حوادث الإصطدام.

على صعيد آخر، عرضت «كاديلاك» في معرض «جنيف» للسيارات نموذجاً إختبارياً لسيارة مستقبلية تستوعب أربعة ركاب وتدعى «إيماج».

وتمثل هذه السيارة خطوة التطوير التالية في رؤية كاديلاك الجديدة التي تجسدت أولاً في الطراز الرياضي الفخم «إيفوكو» خلال العام الماضي، حيث حظي بإعجاب واسع في كل المعارض الرئيسية للسيارات حول العالم.

كشف مدير شركة «كاديلاك» في الشرق الأوسط، فادي غصن، أنّ سيارة «كاديلاك دي تي إس» الجديدة كلياً والذوّدة بتقنيات ثورية، سجّلت نجاحاً كبيراً في المنطقة إذ تجاوزت مبيعات شهر كانون الثاني/يناير الهدف المحدد سابقاً بنحو 40 في المئة. وقال غصن: «لا شك أنّ كاديلاك دي تي إس استهوت مشترري السيارات الفخمة إلى حد بعيد، فالطلب كان قوياً على مختلف الطرازات، خصوصاً تلك الذوّدة بنظام «الرؤية الليبية» (نايت فيغن) الذي يعمل بالأشعة تحت الحمراء ويتيح للسائقين رؤية أبعد بخمس مرات من مدى المصابيح الأمامية للسيارة».

يُذكر أنّ تطوير نظام «الرؤية الليبية» للاستعمال في السيارات تمّ بعدما أشارت إحصاءات الإدارة القومية الأميركية للسلامة على الطرقات أنّ القيادة الليبية تستأثّر بنحو 55 في المئة من الحوادث القاتلة في الولايات المتحدة، رغم أنها تمثل 28 في المئة فقط من إجمالي حركة السير.

ويشمل هذا النظام الممّز كاميرا موضوعة في شبكة للمقمة تعكس صورة حركية للطريق على الزجاج الأمامي من الداخل فوق مستوى نظر السائق. ويعتبر النظام عاملاً واحداً فقط من العوامل



للقيم الطيار أحمد محمد بن ثاني مع أحمد عبد الله الخليل على خدمات لوب لفسيرس في شركة «امارات»

خدمة جديدة من «امارات»

أنشأت شركة «امارات» خدمة العناية بالسيارات والحفاظ بمخفر شرطة بر دبي، وتسقيف المنشأة الجديدة عملية تبديل الزيت السريع لثوب أكسبريس وغسيل السيارات الأوتوماتيكي لأسطول شرطة دبي، إضافة إلى تزويد هذا الأسطول بالوقود، وقام بافتتاح المنشأة اللقم الطيار أحمد محمد بن ثاني رئيس مركز شرطة دبي.



أرتو هوسيلمان أمام دراجتي بي.ام.دبليو

دراجات «بي.ام.دبليو» طرحت في الأسواق الخليجية

أعلنت شركة أبو ظبي للسيارات، الموزع المعتمد لسيارات ودرجات بي.ام.دبليو. النارية في العاصمة أبو ظبي، عن توافر طرازات درجات بي.ام.دبليو. النارية لأول مرة في معارضها المنتشرة في الإمارة.

وقال أرتو هوسيلمان، مدير المبيعات والتسويق في شركة أبو ظبي للسيارات أن هذه الدراجات تتمتع بسمعة ومكانة كبيرتين نظراً لتقوتها التكنولوجية ومستويات الأمان المتوفرة فيها.

والطرازان الجديدان لهذا العام هما طراز «ك 1200» ل.ت. الجديد ذو الأربع أسطوانات، الذي يعد أكثر طرازات نراجات بي.ام.دبليو. النارية راحة وفخامة، وطراز «ر 1100» س. الرياضي للزود بأقصى محرك ثنائي على الإطلاق.



الواجهة الخارجية للمقر الجديد لشركة الزاهد التي تبلغ مساحته 37750 م²

مركز متطور لـ «الزاهد» في جده

في احتفال كبير أقيم في جده حضره أكثر من 500 شخص، افتتحت شركة الزاهد للتراكورات مركزها الجديد للسيارات الواقع في «كيلو 5» في جده، وتم تدشين المركز بمؤتمر صحفي تحدث فيه مسؤولو الشركة عن المركز ومميزاته.

شارك في الافتتاح كل من شركة «فولفو» السويدية و«دايوو» الكورية و«رينو» الفرنسية حيث قاموا بتقديم الدروع التذكارية بمناسبة افتتاح المركز الجديد. وقال المهندس وفاء هاشم الزواوي إن الشركة أجرت العديد من البحوث والدراسات مع شركائها في العمل للحصول على المعلومات الكافية عن طبيعة التصميم والإستخدام الأمثل للمساحة داخل الصالات، والتي أسهمت بدورها في إيجاد فكرة عصرية وعملية في الوقت نفسه.

يعتبر مركز السيارات الجديد معلماً تم تصميمه وتشغيله بطريقة منطوية، إذ سيكون بإمكان عملائنا الإختيار من بين منظومة متكاملة من وكالات السيارات التي نمتلكها تحت سقف واحد داخل المركز مع المحافظة على الهوية المستقلة لكل شركة منها. وبالإضافة إلى صالة للعرض الفسيحة حديثة الشكل، سيحصل عملاء وزوار مركز السيارات الجديد على مزايا عديدة تجعل من كل زيارة تجربة فريدة من نوعها لكل فرد من أفراد العائلة.

ويحتوي المقر الجديد للشركة، والذي تبلغ مساحته الإجمالية 37750 م²، على صالات عرض حديثة لكل من «فولفو» السويدية و«دايوو» الكورية و«رينو» الفرنسية، وقد تم تشييده في أقل من 12 شهراً، وهو من أحدث مراكز السيارات في المملكة. كما يحتوي المركز على استراحة وصالات ألعاب خاصة للأطفال، بمقبرة من الكافيتيريا الخاصة بالمركز والتي تقدم الرطببات والوجبات الخفيفة لذاهب ونازه، المأكلة طه. الموم.



ورشة صيانة وإصلاح السيارات في المركز الجديد

مطار رأس الخيمة الدولي تطوير مستمر

نجحت دائرة الطيران المدني في مطار رأس الخيمة الدولي بتحقيق قفزات على صعيد حركة الركاب وخدمات الشحن، من خلال تأمين أقصى التسهيلات لخطوط الجوية، الركاب، السياح وكالات الشحن، تنفيذاً لسياسة الشيخ سالم بن سلطان آل قاسمي رئيس الدائرة بمعاونة محمد الخضرمدير العمليات والخدمات الميدانية. وشهدت الفترة من تشرين الأول/ أكتوبر 1999 إلى شباط/ فبراير 2000، بالمقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق، النتائج التالية:

- ارتفاع الحركة الإجمالية بنسبة 18.4 في المئة.
- زيادة حركة الركاب والشحن الجوي بنسبة 34.4 في المئة.
- ارتفاع حركة مرور الركاب بنسبة 59 في المئة.
- قاربت نسبة حركة حمولة الشحن نسبة العام الماضي.
- وبدأت مديرية قسم التسويق وندفة صعب حملة تستهدف شركات نخل وأسواقاً جديدة، لتخفي تراجع حركة الشحن الناتج عن انخفاض الشحن الروسي.
- ويشهد مطار رأس الخيمة مع بداية نهيسان، توسيع منطقة السوق الحرة، تدشين قاعات الانتظار الجديدة واقتتاح موقع مطار رأس الخيمة الدولي على الإنترنت.

نتائج كبيرة لمجموعة لوفتهانزا

إشغال المقاعد البالغ 72,6 في المئة بنسبة طفيفة جداً (-0,4 في المئة) عن معدله العالي المسجل خلال العام السابق. وفي منطقة آسيا/الباسيفيك، ارتفع مؤشر حمولة المقاعد إلى 77,8 في المئة (2,0+ في المئة). وعلى الرغم من تسجيل ارتفاع في السعة بنسبة 20 في المئة تقريباً، إلا أن مؤشر حمولة المقاعد وصل إلى 78,3 في المئة (-2,4 في المئة) في أميركا، وهو أعلى معدل في أي منطقة تسيّر فيها لوفتهانزا رحلاتها.

عزّزت شركات الطيران في مجموعة لوفتهانزا أداها خلال العام 1999، وقد ارتفعت معدلات الركاب بنسبة 8,2 في المئة لتقرب من 44 مليون مسافر. وكان نصيب شركة طيران لوفتهانزا الألمانية من هذا الرقم الإجمالي 38,9 مليون راكب (+7,8 في المئة) فيما نقلت شركة طيران لوفتهانزا أسيتلاين، الإقليمية 4,9 ملايين راكب (+10,3 في المئة). وقد تم بيع الزيادة في السعة بكاملها تقريباً (المقاعد - الكيلومترات) وبالبالغة 13,7 في المئة في السوق، لكن انخفض معدل

ستراتيجية بريتيش ايرويز على الإنترنت

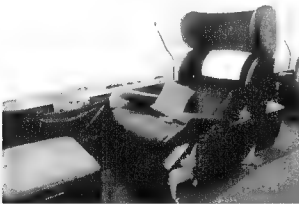
أفضل خدمات ممكنة في أوروبا مع خفض ملحوظ في كلفة بيع البطاقات وتوزيعها. الثاني توسيع العمل ببرنامج جميع الأميال الجوية المعروف والذي تملكه بريتيش ايرويز بالكامل. المشروع الثالث عبارة عن مدخل (Portal) لمتصفح جديد في التجارة والعمل صمم خصيصاً لتلبية متطلبات التجارة الإلكترونية المتنامية لدى رجال الأعمال والناس الذين يعتبرهم بريتيش ايرويز الركيزة الأساسية لربائتها.

أعلنت بريتيش ايرويز عن استثمار 100 مليون جنيه سترليني، على مدى عامين، في تطوير ثلاثة مشاريع متكاملة على الإنترنت. الأول عبارة عن إنشاء وكالة سفریات على الإنترنت تقدّم للزبائن الخدمات التالية: حجوزات الطيران والفنادق، استئجار سيارة وجميع الخدمات الأخرى المتعلقة بالسفر. وذلك في عملية إلكترونية واحدة. للواقع هذا ستتملكه مجموعة من شركات الطيران الأوروبية التي ستتقدّم من خلاله للزائر

«السويسرية» تقدّم لزبائناتها خدمة المقعد السريع

أعلن الطيران السويسري عن إطلاق خدمة جديدة ومميزة لركاب الدرجة الأولى على متن طائراته وهي خدمة «المقعد السريع»، وذلك في مدينة جده بحضور حشد من رجال الصحافة والإعلام ومسؤولي شركات السياحة والسفر، للمرة الأولى عبر رحلاته إلى المملكة العربية السعودية والخليج.

ويعتبر هذا للمعد السريّر من أحدث وسائل الراحة والرفاهية لركاب الدرجة الأولى على متن خطوط الطيران السويسري، بحيث يسمح للركاب بالاستمتاع طوال الرحلة مهما طالت، وذلك بالجلوس للطعام أو الاجتماع مع شخص آخر، أو بالنوم في سريّر يصل طوله إلى 201 سم وعرضه 60 سم، علماً أن مقصورة الدرجة الأولى تحوي على 12 مقعداً فقط.

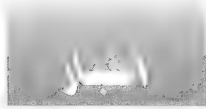


المقعد السريع على متن طائرات السويسرية

انطلاقة فعاليات الرياض 2000

خلال اطلاعه على برامج الهيئات الحكومية والأهلية، بمناسبة إعلان الرياض عاصمة للثقافة العربية 2000، حثّ الملك فهد بن عبد العزيز الجهات المعنية على إثراء المناسبة بكل العطاءات بما يتواءم مع التقدير الثقافي الذي أحزته المملكة. وأكد أن السعودية ستدعم دائماً المؤسسات الثقافية لتوسيع دائرة انتشارها وتحقق التكامل المنشود.

وانطلاقة فعاليات للناسية رعا الأمير سلمان بن عبد العزيز أمير منطقة الرياض حفل الرئاسة العامة لرعاية الشباب، بحضور مدير عام الأونيسكو كوتشيرو ماتسورا ومدير عام المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم محمد المهدي والأمير سلطان بن فهد بن عبد العزيز الرئيس العام لرعاية الشباب، وعدد من الفعاليات والسفراء وحشد من رجال الفكر والثقافة والإعلام.



إكسبرس إنترناشونال: تطوير دائم

في إطار جهودها لمواكبة تطورات الطباعة والنشر، وللحفاظ على مركزها الريادي في السوق العربية، قامت الشركة اللبنانية إكسبرس إنترناشونال بشراء ماكينات طباعة وتغليف حديثة تمكّنها من رفع إمكانية الإنتاج لديها بنسبة سبعة أضعاف. وذكر مصدر في الشركة أن هذه الزيادة في الإنتاج لا تؤثر على مستوى النوعية العالية التي تقدمها الشركة ولا على الأسعار بحيث أن عميلتي الطباعة والتغليف ستجربان دوماً في مطابع الشركة تحت سقف واحد.

والشركة المعروفة بإنتاج الفكرات التي توزعها الشركات على زبائنهن بهدف الترويج، أصبح بإمكانها اليوم توسيع الإنتاج ليخدم مختلف أنواع الكتب والمجلات والقرطاسية.

ووزعت إكسبرس إنترناشونال أكثر من مليوني فكرة في العام الماضي وسجلت قدرتها الإنتاجية 14 مليون فكرة سنوياً.

وقد ورد خطاً في عدد مجلة الاقتصاد والأعمال رقم 243 لشهر آذار/مارس 2000 أن الشركة خدمت طباعة القرن للإنترنت، حيث أعلمتنا مصادر الشركة أن مشروع هذه الطباعة لم يعد ساراً، لذا استوجب التوضيح.

مؤسسة المفاهيم الرائدة: استضافة حلقة إدارية من جامعة ستانفورد



السفير الأميركي، ثيو دور قطوف، يوقع توقيعه في الملقة وبدا لمان مرشدت
مير Leading Concepts

استضافت دبي للمرة الأولى في الشرق الأوسط، حلقة تدريبية بعنوان «ستراتيجيات المفاوضات والتكتيك وكيفية الاستفادة والحفاظ على القيمة المضافة في الأعمال» بإشراف مجموعة من كبار المحاضرين من جامعة STANFORD الأميركية العريقة. وتمّ ذلك بالتنسيق مع مؤسسة المفاهيم الرائدة (Leading Concepts) المتخصصة

بخدمات التطوير الإداري وتنمية الموارد البشرية.

واستمرت الحلقة التدريبية، التي شارك فيها أكثر من 30 ادارياً وقبائياً في شركات كبرى بالامارات ودول عربية أخرى، لثلاثة أيام متواصلة بحث خلالها أخصائيو الإدارة الحديثة لكبار المدراء، وانتهت بتوزيع السفير الأميركي في دولة الامارات العربية المتحدة، ثيو دور قطوف، شهادات على جميع الذين حضروا الحلقة.

وتنجز هذه الحلقة تحت برنامج المدراء التنفيذيين لكبار المسؤولين التنفيذيين في الشركات الذي تنفذه مؤسسة المفاهيم الرائدة التي تتخذ من دبي مركزاً لها. وتعتبر كلية الإدارة في جامعة ستانفورد من أعرق كليات الإدارة في الولايات المتحدة حيث يعود زمن تأسيسها إلى 45 عاماً مضت. ويترقى أن يضم برنامج المؤسسة حلقات مشابهة خلال العام الحالي.

ساعة رجل الأعمال من «جيرار - بيريجو»

صممت «جيرار - بيريجو» Girard - Perregaux و المؤسسة السويسرية ذات الشهرة الدولية في صناعة الساعات الثمينة، ساعة خاصة برجال الأعمال أسمتها «ترافلر TRAVELLER II 2» وتمتاز بالأناقة والرفاهية.

الساعة مزودة بنظام حركة أوتوماتيكي، مع منبه ناعم، لا يستغني عنه رجل الأعمال النشط، كما يحتوي مبداء الساعة على



جيرار - بيريجو، لرجل الأعمال صاحب الأسفار

نافذة تبين الساعة في بلدي آخر، بتوقيت آخر. هذا الموديل الذي ابتكره العام 1997، بكلاسكية مرهقة، زوّد اليوم بمبداء جديد لونه أسود أو ذهبي فاتح في منتهى النعومة، ينسجم ونهيب الساعة الأصفر، أو الودي، أو الأبيض، علماً بأن السور يماشى مع لون المبداء.

«الزراعة»: خصلت تطويرية



عبد العزيز الربيعة

طرحت مؤسسة الزراعة للتسويق أخيراً بعض منتجاتها الجديدة التي خُصصت قبل طرحها للبحث والدراسة والتجربة، ومنها القشعة البلدي الطازجة بأحجام مختلفة، بالإضافة إلى مُنتج اللبنة البيضاء اللالحة والمعبأة في صفايح معدنية وزن (16 كلغ). وصاحب نزول هذه المنتجات عروفاً خاصة، ومهرجاناً تذوق، كما تم تقديم كميات مجانية للمستهلكين.

عبد العزيز بن محمد الربيعة (مدير التسويق في مجموعة البندرية للمالكة لمؤسسة الزراعة للتسويق) أوضح أن طرح منتج اللبنة البيضاء والمعبأة في الصفايح المعدنية كان نتيجة الحاجة للماسة التي تتطلبها السوق، على اعتبار أنه أول منتج وطني من الطيب الطازج الطبيعي، وتم تخصيص خط إنتاج مستقل له لتغطية احتياجات المطاعم والمخابز والأسواق المركزية. وأشار الربيعة إلى أن الزراعة تستعد حالياً لطرح منتجات العصائر الطبيعية خلال الأيام المقبلة في ثلاثة أصناف في المرحلة الأولى وهي عصير البرتقال، المانغو، التفاح، وبأحجام مختلفة، روعي عند تصميمهالبية حاجات المستهلكين من جميع الفئات، كما روعي عند تصنيع هذه العصائر أن تكون جودتها عالية، وأسعارها منافسة.

العوجان: تطوير وتوسيع أسطول التوزيع

تسّمت شركة عبد الوهاب العوجان وإخوانه الدفعة الأولى من شاحنات «انترناشونال» من إنتاج «نافيسستار» الأميركية. وتأتي هذه الخطوة في إطار خطة الشركة لتحديث وتطوير أسطول خدمات التوصيل والتوزيع وخدمة العملاء والبالغ 56 شاحنة. يذكر أن شركة عبد الوهاب العوجان وإخوانه تعتبر من المصنّعين الرواد لمنتجات المربطات في المملكة العربية السعودية من خلال منتجات مصنع العوجان للمربطات (ASDT) وأصنافه التي تشمل فيموق وشاي، لبيتون الملح وغيرها.

المجموعة المالكة لصحيفة «الشرق الأوسط» من مسؤولية محدودة إلى مساهمة

البركة، شركة الطيان المالية. وتتولى المجموعة طباعة وإصدار وتوزيع الكتب والصحف والمجلات (بينها صحيفة الشرق الأوسط اليومية وصحف ومجلات أخرى) وإنتاج وتوزيع المصنّفات الفكرية والعلمية والإعلامية محلياً ودولياً والدعاية والإعلان وتجارة المستلزمات المكتبية والكمبيوتر. مدة الشركة 50 عاماً من تاريخ صدور قرار وزير التجارة تحويلها إلى شركة مساهمة، ولا يجوز تداول أسهمها قبل نشر الميزانية وقائمة الدخل عن ثلاث سنوات مالية كاملة من صدور قرار الوزير بإعلان التحويل.



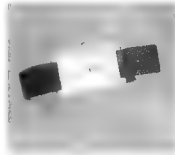
NOO4 الذكية والرجالية

:Nina Ricci

أفضل تصميم

وقع الاختيار على ساعة NOO4 من Nina Ricci كأفضل تصميم خلال معرض الجواهرات والساعات الدولي في باريس الذي شارك فيه أكثر من 600 شركة عالمية. ولقد اختارت NOO4 الأنظار إليها برصانتها ونعومة طوقها وتوازن خطوطها، وبالعناية الدقيقة بكامل تفاصيلها، ما صبغها بالأصالة والأناقة.

Alder: ساعة الزمن السريع



ساعة Alder الجديدة

نقلت Alder لمسة الإبداع في تصميم مجوهراتها إلى ساعتها الجديدة، فهي مزيج من الترفيع والتفصيل بإطارها الأساسي الزدوج ومفحاتها اللؤلؤي، شتعت خصيصاً للمرأة العصرية والمتطلبة. ويسمح التصميم التناسق لقرص الساعة

وطوقها باستعمالها لمختلف الأوقات، سواء في العمل أم خلال السهرات لتؤكد شعراها أنها الساعة المثالية لهذا الزمن السريع.

وزهور تكمل السحر

وللمرأة التي تشتهي عطرها الدائم وتحبش أنوثتها الخاصة، صممت Alder بروش «الزهور الثلاثة» رمزاً للثقافة والجمال، كما أنها تعلم أنه في هذا العصر الذي يجب أن تكون المرأة قوية وحازمة ومستقلة لا زالت تمسك تلقى الورود. وثالثت زهورات «البقلة» بسبع عشر قيراطاً من الألماس وترسطلها ثلاث لآلئ «الحأنة» اكمل سمرها التصميم اللقائن.

«المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق» تحوّلت من شركة مسؤولية محدودة إلى مساهمة مقفلة مقرها الرياض ورأس مالها 600 مليون ريال مقسّم إلى 12 مليون سهم قيمة كل سهم 50 ريالاً.

المجموعة التي أسسها الأمير أحمد بن سلمان بن عبد العزيز وهشام ومحمد علي حافظ اجتذبت مجموعة مساهمين جدد بدعوا قيمة الاكتتاب بالكامل وهم: محمد حسين العفودي، عبد الله صالح كامل، سعد الدين رفيق الجزائري، البنك الأهلي التجاري، شركة عمر قاسم العيسائي للاستثمارات التجارية والصناعية، مجموعة بله



من اليمين: د. طلال الشاعر، خالد الغصيني، لوني بوز

تعليمات فنية، كفاءة إدارة المخزون، وإعطاء تقنية مرتفعة مستمرة لنظام بيانات عمليات الشركة. التنفيذ الكامل لهذا النظام الجديد (R/3) تم في خلال فترة قياسية (135 يوماً) على صعيد المنطقة العربية.

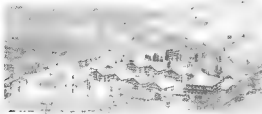
مكيفات الزامل: تنفيذ ناجح لسعودة الوظائف

حققت «مكيفات الزامل» نسبة سعودة في الوظائف بلغت 22 في المئة من إجمالي القوة العاملة في الشركة، حيث ارتفع عدد الموظفين السعوديين منذ بدء تطبيق سياسة العودة قبل 4 سنوات من 125 إلى 450 طناً. كما ستشهد بداية الألفية الجديدة تشغيل خط إنتاج لوحات التكييف الجزاء بكوادر سعودية 100 في المئة. وتأتي سعودة الوظائف في الشركة من خلال برنامج «التوظيف» من خلال التدريب الذي صممت الشركة خصيصاً بهدف سعودة مختلف المواقع والمناصب الرئيسية فيها.

صناديقها وحفاظها المالية مباشرة عوضاً عن الاستعانة بالمصارف المحلية، إلا أن المكتب الجديد سيكون مهتماً في المرحلة الأولى بدعم عمليات التوزيع التي تقوم بها البنوك المحلية لمنتجات الشركة الإستثمارية، والوصول إلى عدد أكبر من عملاء التجزئة التي تستهدفهم عادة «فidelity» في تسويق صناديقها. ويتراوح الحد الأدنى للدخول في صناديق الشركة ما بين 500 و2000 دولار، وتعتبر «فidelity» إحدى أكبر مؤسسات إدارة الأموال في العالم.

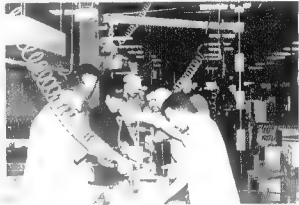
المزار - انتركونتيننتال للتزجج

إستقبل منتج المزار - انتركونتيننتال للتزجج في لبنان حفل تسليم الجوائز للرابحين في مسابقة راديو FM في الإمارات العربية المتحدة. يعتبر «المزار الأول» من نوعه في الشرق الأوسط وأفريقيا، ويضاهي مراكز التزجج الأوروبية من حيث الموقع والقامة والتسهيلات، ما يجعله مقصداً للسياح من مختلف بلدان المنطقة.



«كريستال»: تركيب نظام حبيبي لتطبيقات الأعمال من سايب الحريرية

أنهت الشركة العربية للثاني أوكسيد التيتانيوم (كريستال) التنفيذ الكامل لنظام برمجيات شركة سايب الحريرية R/3 الخاص بتطبيقات الأعمال للشركات والمنشآت التجارية والذي يعتبر من برامج تطبيقات الأعمال ERP للهمة على مستوى العالم. يذكر أن شركة كريستال للسعودية - مقراً مدينة جدة - من الشركات الرائدة عالمياً في إنتاج وتسويق أوكسيد التيتانيوم والذي يستخدم كمادة أولية في العديد من الصناعات حول العالم. وهدفت «كريستال» من خلال تطبيق النظام المعلوماتي الجديد إلى الاستفادة من إمكانياته في تجاوز مشكلة العام 2000، زيادة الإنتاج، تقوية علاقة الإدارة مع العملاء، تسهيل انسيابية العمل من دون وجود



فidelity (Fidelity) مكتب إقليمي في دبي

شركة فidelity العالمية لإدارة الإستثمارات تنوي فتح مكتب إقليمي مباشر في دبي ضمن استراتيجية التواجد المباشر في الأسواق الخليجية ولتقديم المزيد من عمليات الدعم والتوزيع لعملائها من البنوك والمؤسسات المالية. وربما سوفت الشركة لاحقاً

حكايات كفاح ل كفاح فياض

صدر للسيد كفاح فياض صاحب مركز «براين باور» لتدريب وتطوير الورد البشرية في دبي كتاب «حكايات كفاح». تضمن الكتاب (388 صفحة) تاريخاً لشخصيات عالية أسست شركات عالية من الصغر ونجحت رغم كل الظروف التي واجهتها. وحدد فياض قواسم مشتركة بين الذين كتب عنهم ومنها أن لديهم حلم ورؤية، يعلمون من الغشل والأخطاء، يعرفون ماذا يريدون.... الخ....

مكتبة كفاح
فياض
فياض



● **عُيِّنَ فريشمان مديري** كولن مجدداً مديراً عاماً للفندق كراون بلازا - مسقط التابع لسلسلة باس، وهو يتبعه بخبرة واسعة من خلال عمله مع انتركونتيننتال في أفريقيا والشرق الأوسط. وقال كولن أنه سعيد جداً بالعودة إلى مسقط ويتطلع لجعل الفندق أحد معالم المدينة.

● مجدي نقلا

عُيِّنَ مديراً عاماً لتجمع وكازينو غردقة - انتركونتيننتال، بعد أن كان مديراً مقيماً منذ 1997، ويمك سجلاً حافلاً ضمن إدارة سلاسل الفنادق العالمية مثل هيلتون، ويست هولمز وموفنيك. نقلا قال أنه مسرّع للتصدي الجديد للاستثمار في تحسين مستوى الخدمات والتطوير الدائم.

● غرانت: منتجات جديدة مبتكرة

شركة تي.إل.تي. عيّنت كامبيرون غرانت مديراً عاماً لعملياتها في المملكة السعودية حيث تتجلى خدمات الشركة الهولندية الأصل العالمية في أسواق تسليم البريد السريع، ويقول غرانت، إن استراتيجية الشركة الإبداعية ستتركز على طرح منتجات جديدة مبتكرة إضافة إلى تطوير خدمة العملاء.

● رمان: جاهزة لتقديم العون

شركة يو.بي.اس. في دبي اختارت جينا رمان رئيسة قسم خدمات العملاء في الشركة التي تأسست عام 1907 وتعتبر أضخم شركة توصيل طرود في العالم. ويقول جون تاتنيس مدير عام الشركة، إن جينا تحظى بشعبية واسعة وهي مصدرة للعمال والموظفين في تقديم العون لهم.

● **عُيِّنَ جلال علي** غانم وكيل نائب رئيس وممثلاً رئيساً للمكتب التمثيلي لبنك الخليج الدولي في أبو ظبي وهو من مواليد 1958 يحمل بكالوريوس في الاقتصاد من جامعة تنيسية الأميركية.

عابرة بل واقع. والدليل أن آثارها بدأت تتجسّد في كل أعمالنا اليوم، فهي تؤمّن أجرامات الشراء وتيسّط من هياكل التوزيع وتقلّص من دورة الطلب التسليم، وتعطينا باختصار فرصاً غير مسبوقّة لتطوير مستوى الخدمة للعملاء والتأثير على الأسعار وإيجاد قنوات جديدة من العوائد.

وقال: «من أحدث ابتكارات دي.ان.تش.ال في تكنولوجيا المعلومات توفير خدمة وAP Track تراه في هذا القطاع وهي أول خدمة متابعية في هذا القطاع مصممة خصيصاً للهواتف المتحركة والوسائط المتعددة ببروتوكول التطبيقات اللاسلكية.

● **وقعت تي.إل.تي. عقد** تقوم بموجبه شركة التوزيع السريع الهولندية الأصل العالمية الانتشار بمحاولة كل أعمال دروكويل أوتوميشين اللوجيستية في منطقة الشرق الأوسط. وقال دارييل ريفان المدير الإقليمي للوجيستيات والتوزيع المعين أخيراً في شركة تي.إل.تي. «يتضمن عقد اللوجيستيات عدداً من نشاطات التزويد التسلسلية ويؤكد قدرة تي.إل.تي. على توفير الكثير من الحلول.

ووفق شروط العقد، تقوم تي.إل.تي. بوجبا بنقل طلبات عملاء دروكويل من كل مراكز دروكويل في المملكة المتحدة، كما ستعنى باستلام الأمانات من تسهيلات دروكويل في سويسرا وألولايات المتحدة الأمريكية. وقال ريفان: «هذه الطلبات موجهة للعملاء في دولة الإمارات العربية المتحدة وفي جميع منطقة الشرق الأوسط، وعند وصولها إلى دبي، يتم تنسيقها في مستودعات تي.إل.تي. الخاصة في قرية الشحن في دبي».

خلال توقيع العقد، المدير الإداري وتقلي لدى دروكويل درويل ديوزر، يوقع العقد مع تي.إل.تي. ويبدو المدير الإقليمي لمنطقة الخليج العربي في تي.إل.تي. حايه أوزر وغير اللوجيستيات دارييل ريفان.



جهاز Philips الجديد

● **ملححت فيليبس** للإلكترونيات الاستهلاكية الشرق الأوسط جهاز دي في دي 955 في سوق الإمارات العربية المتحدة وهو أكثر أجهزة القرص الملحج الرقمي المتعدد الاستخدامات (DVD) تطوراً. ويتضمن الجهاز الجديد محركاً بصرياً عالي الكثافة والنوعيات المميزة نفسها من القدرات الصوتية وقدرات عرض الفيديو التي جعلت من أجهزة فيليبس دي في دي - فيديو أحد أفضل أنواع وسائل عرض أفلام السينما المستخدمة للترفيه المنزلي. وقال أوليفيه ديهلاي المدير العام الجديد في فيليبس للإلكترونيات الاستهلاكية لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا «باستخدام جهاز دي في دي 955، سيتمكن المستهلكون من التمتع بمستوى الأداء العالي نفسه الذي لم يكن متوفراً حتى الآن إلا في صالات السينما. إن التقنية الرقمية المتكاملة مع تقنية DAC بت 10 في فيليبس تعطي نوعية صورة تطابق ما يعرض في الاستوديو».

وأضاف ديهلاي أنه من المقرر أن يطرَح الجهاز الجديد قريباً في الكويت والسعودية وأن طرح جهاز دي في دي 955 هو جزء من استراتيجية للتسويق مجموعة منتجاتنا التي طرَحها في المنطقة التي تركز على تقديم أحدث التقنيات في كل فئة.

● **قال مسؤول** في شركة دي.ان.تش.ال العالمية للشحن الجوي السريع إن ثورة الإنترنت وانتشار مفهوم التجارة الإلكترونية تفتحان فرصاً لإنهاء قطاع الشحن الجوي السريع الذي يعتبر العمود الفقري لهذه التطورات التكنولوجية المتزايدة.

فقد أكد صارك نوال الوئيس التنفيذي لدى ان.تش.ال أسياً الباسيفيكي والشرق الأوسط خلال كلمة القاها في مؤتمر الشحن الجوي 2000 للتعرف في كوالالور في ماليزيا إن التجارة الإلكترونية ليست ظاهرة

مجتمع الأعمال

مأدبة الوزير مختار خطاب



من اليسار: الوزير خضر، الوزير خطاب، الوزير دالي، هلا أبو زكي، روبرت أكولينا سكرتير الوزير للطهي، السفير الرملاوي، محافظ البنك المركزي المصري اسماعيل حسن ورؤوف أبو زكي

مصر حسن خضر، سفير مصر في مالطا يحيى الرملاوي ومحافظ البنك المركزي المصري اسماعيل حسن

أقام وزير قطاع الأعمال في مصر د. مختار خطاب مأدبة غداء في فندق هيلتون - النيل على شرف وزير ومدير عام مجموعة دولة مالطا جون دالي ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي، حضرها كل من وزير التجارة والتموين في



من اليمين إلى اليسار: نشم لوبوف غلو، جوليو شيدانو، عبد الرحمن لطويحي، راندي جرينليس، مايكل جرينليس، رمزي وعد ورشدا وعد

TBWA وكالة

مكتب إقليمي في دبي

إفتتح مايكل جرينليس الرئيس والدير التنفيذي لشبكة (TBWA WORLDWIDE) للمكتب الإقليمي للوكالة في منطقة الشرق الأوسط بالشارقة مع رمزي وعد، صرح جرينليس أن التوسع العالمي لـ «TBWA»، هو نتيجة لاستراتيجية تميز هذه الوكالة عن بقية الشبكات العالمية الأخرى. ومعروف أن شريك «TBWA»، في الشرق الأوسط رمزي وعد من رؤاد العاملين في الحقل الإعلاني في دولة الإمارات، وقال إن الوكالة الشابة ستعمل على تغيير مفهوم العمل الإعلاني في العالم العربي من خلال شبكتها الإقليمية الواسعة.

سيبيل روبر سرقى في ذمة الله

فجع الصديق روبر سرقى ب وفاة ابنه البكر سيبيل المأسوف على صباهما عن عمر 26 سنة. أقيم للمرحومة ماتم حاشد في كاتدرائية سانت - إيتيان / باريس حضره العديد من الأصدقاء من مختلف البلدان العربية. واعتبرت المناسبة بين أكبر المئات العربية في العاصمة الفرنسية. «الاقتصاد والأعمال» إذ ألها للصاب تتقدم من الصديق روبر وعائلته بأحر التعازي سائلة للقيدة الرحمة.

الاحتفال الـ 25

لشركة «الخط الأخضر»

أقام رئيس شركة «الخط الأخضر» السيد سمير يدرو حفل عشاء في فندق البستان روتانا في دبي بمناسبة مرور 25 سنة على تأسيس شركة Green Line. والذكرى الـ 25 للشركة كانت حافلة بالمنجزات ومن بينها إنجاز مشروع فندق برج العرب وحصول الشركة على شهادة الجودة «إيزو».



يدرو يتحدث أمام مدعويه

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 86139 - 864287 - 3535778/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11423
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwakas@nosma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O. BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Batec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O. Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnozhenskaya Naberezhnaya
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 211, MIDOGA BLDG.
145, DANJUNG-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 165
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL: (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A.

THE N DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7646
E-MAIL: detelle@sol.com

OTHER COUNTRIES

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid_hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE
AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES,
SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- ACER 7
- AEC 67
- AL BUSTAN HOTEL - JEDDAH 77
- AL BUSTAN RESIDENCE 93
- BANK OF SHARJAH 107
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER 11
- BANQUE LIBANO-FRANCAISE 115
- BASS HOTELS & RESORTS 28-29
- BOEING BUSINESS JETS 25
- COMPAQ 13
- CROWNE PLAZA HOTEL 53
- ELOUNDA BEACH 75
- EMIRATES COMPUTERS 113
- GENERAL MOTORS/CADILLAC 16-17
- GIRARD PERREGAUX 47
- GRAND CONTINENTAL HOTEL 101
- HEWLETT - PACKARD IBC
- JERAISY 119
- LE PALACE HOTEL 70
- MAC S.A. General Organization of the Egyptian
..... Library (GOAL)
- MAROUSH RESTAURANTS 134
- MARRIOTT HOTEL Bibliotheca Alexandrina
- MERIT CIGARETTES 84-85
- MOUAWAD GROUP 73
- NOVELL 39
- OMEGA WATCHES IFC
- PARMIGIANI FLEURIER 43
- PATEK PHILIPPE WATCHES 31
- PORSCHE CARS 23
- PRIME EURO FUND 103
- ROBERGE WATCHES 9
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES 61
- SAMACO CAR DIVISION 97
- SAUDI LIGHTING CO. LTD. 129
- TETRA PAK 59
- TUNISIE VALEURS 35
- ZAMIL STEEL 104-105

أبجد هـوز والجيل الجديد من HP

أبدع الأولون في طرق تعليم العربية فنقلناها عنهم وأضيقنا لساننا الإبداعية فسهلنا
على أجيالنا الجديدة في عالم التكنولوجيا كي يظلو على تواصل مع لغتهم.
الجيل الجديد من طابعات HP يربط الماضي بالحاضر من خلال عرض اللغة العربية على
شاشة العرض الخاصة بالطابعة.

HP DeskJet 1220C فريدة من نوعها سباقة في عصرها تطبع
١١ صفحة بالأسود والأبيض و ٩.٥ صفحة ملونة بالدقيقة الواحدة. ولم
نكتفي بذلك فحسب. فهي أسرع طابعة A3 بجودة تعادل جودة الصور
الفوتوغرافية وذلك بفضل تقنية هيوولت باكرد الثورية باللغة الدقة
HP PhotoRet III. كما أن الطابعة تتوافق تماماً مع
الكمبيوتر الشخصي و ماكنتوش.

لمزيد من المعلومات عن طابعة HP DeskJet1220C اتصل
بأقرب موزع لك.
للحصول على برنامج تعريب شاشة العرض الخاصة بالطابعة
اتصل بدليلي فقيه، هيوولت باكرد الشرق الأوسط:
leila.fakih@hp.com، البريد الإلكتروني: +٩٧١ ٤ ٨٨١٥٤٥٦



الوكلاء المعتمدين

البحرين: زايي لأجهزة الكمبيوتر هاتك. +٩٧٣ ٢٢٩١١١ • مصر: أريستكو هاتك. +٢٠ ٢ ٢٢٩٢٢٢ • رومانيا: جاف هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • إيران: رشتون جاف هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • الأردن: شركة SMN هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • الكويت: كمبيوتر ٢٠٠٠ هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • لبنان: CBS هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • سلطنة عمان: أملاك هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • قطر: بيماباش هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • المملكة العربية السعودية: AME هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • كمبيوتر ٢٠٠٠ هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • خدمات (SBS) هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • سوريا: هايبرست سوريا هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • الإمارات العربية المتحدة: أملاك هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • اليمن: هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١ • الجزائر: هاتك. +٩٧١ ٤ ٨٨٢٨١١



صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيمه وعمقها .
وقدّيمنا هذه تتجلى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعها المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنّه .
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسساتنا ومن صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات .